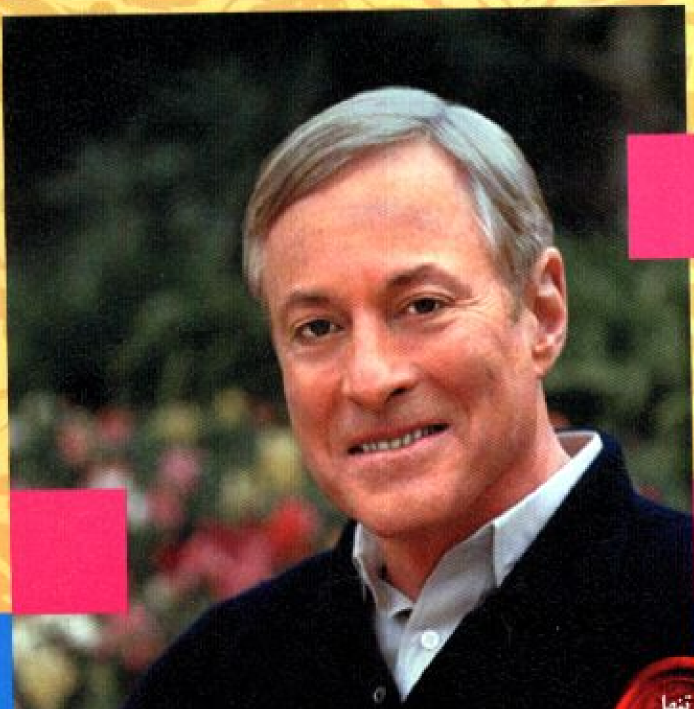
تصویر ابو عبدالرحمن الکردي

BRIAN TRACY



تنها دانستن راز کافی نیست

قدرت برنامه ریزی

طرح پرواز

برایان تریسی

مترجم: یلدا بلارک

بسم الله الرحمن الرحيم

قدرت برنامه‌ریزی

طرح پرواز

رسیدن به بهترین نتیجه
در کمترین زمان ممکن

برایان تریسی

مترجم: یلدا بلارک

سرشناسه	:	تریسی، برایان، ۱۹۴۴ ـ TRACY BRIAN م.
عنوان و نام پدیدآور	:	قدرت برنامه‌ریزی طرح پرواز؛ رسیدن به بهترین نتیجه در کمترین زمان ممکن / نویسنده برایان تریسی؛ مترجم یلدا بلارک.
مشخصات نشر	:	قم: اشکذر، ۱۳۸۹.
مشخصات ظاهری	:	۱۴۸ ص.
شابک	:	978-600-5454-00-0
وضعیت فهرستنویسی	:	فیپا
یادداشت	:	عنوان اصلی: FLIGHT PLAN
موضوع	:	۱. وقت ـ تنظیم. ۲. موفقیت در کسب و کار.
شناسه افزوده	:	الف. بلارک، یلدا، ۱۳۶۲ ـ ، مترجم. ب. عنوان.
رده‌بندی کنگره	:	۱۳۸۹ ۳۶ت ۷و / ۶۹ HD
رده‌بندی دیویی	:	۶۵۰ / ۱۱

کتابسرای بیان

قدرت برنامه‌ریزی

نویسنده: برایان تریسی

مترجم: یلدا بلارک

نوبت چاپ: پنجم ـ ۱۳۹۰

تیراژ: ۵۰۰۰ جلد

ناشر: انتشارات اشکذر

ناظر چاپ: محمد رضا محمدی

شابک: ۹۷۸ـ۶۰۰ـ۵۴۵۴ـ۰۰ـ۰

ISBN: 978-600-5454-00-0

نشانی: میدان انقلاب ـ خ شهدای ژاندارمری ـ بین خ اردیبهشت و خ کارگر جنوبی مجتمع ناشران و کتابفروشان کوثر ـ طبقه همکف ـ پلاک ۱۵ ـ کتابسرای بیان

تلفن: ۵ و ۶۶۹۷۳۴۵۴ ـ ۰۹۱۲۵۴۴۱۸۵۹

تقدیم به
همفکر و همراه همیشگی‌ام
«علی ذوقی»

مترجم

تقدیم به دختر عزیزم کریستینا، زنی موفق، مادری فداکار، و همسری نمونه. تو الهام‌بخش این کتاب هستی. یک مشاور و هماهنگ‌کننده ماهر و الگویی مناسب برای همه ما.

«فهرست مطالب»

درباره نویسنده

برایان تریسی یکی از سخنرانان برتر تجاری و نویسنده‌های موفق و مشاور و راهنما در امور ارتقای حرفه‌ای و شخصی است. هر ساله ۲۵۰۰۰۰ نفر از درسهای او درباره موفقیت، رهبری و رسیدن به بهره‌وری، خلاقیت و فروش استفاده می‌کنند. او بیش از سی کتاب و صدها برنامه شنیداری و ویدئویی دارد. بیشتر آثار او به زبان‌های دیگر ترجمه شده و در ۵۲ کشور جهان مخاطب دارد. او همراه کمپل فراسر کتاب‌های مربیگری پیشرفته، برنامه مربیگری و برنامه تعالی مربیگری را نوشته است.

او به بیش از هزار شرکت و بالغ بر ۲ میلیون نفر مشاوره می‌دهد. ایده‌های او کاربردی هستند و سریع به نتیجه می‌رسند. خواننده‌ها و مخاطبان او با تکنیک‌ها و راهکارهایی آشنا می‌شوند که می‌توانند برای رسیدن به نتایج بهتر از آن استفاده کنند.

قدرت برنامه‌ریزی

راندا برن در کتاب راز، درباره تاثیرات قدرتمند تجسم موفقیت و استفاده از قدرت جاذبه صحبت می‌کند. اما بسیاری از مردم دریافته‌اند که هرچند فکر کردن به خواسته‌هایشان شروع خوبی محسوب می‌شود، اما کافی نیست. برایان تریسی در قدرت برنامه‌ریزی راههای واقعی رسیدن به موفقیت را معرفی می‌کند.

او با استفاده از استعاره پرواز و یک سفر هوایی به شما کمک می‌کند دستاوردها، خوشبختی و موفقیت خود را برنامه‌ریزی کنید.

برایان تریسی خود نیز با استفاده از این اصول از هیچ به این‌جا رسیده است. این اصول را به ۴ میلیون نفر در ۴۶ کشور آموخته است. افرادی که از فرمولهای این کتاب استفاده می‌کنند تغییرات سریع و پایداری را در زندگی خود ایجاد مینمایند.

خبر خوب این است که موفقیت ربطی به شانس و نیروهای مرموز ندارد. اگر دم هواپیما خوب کار کند، سریعتر حرکت می‌کند، ممکن است بادهای مخالف موجب تاخیر شوند، اما خلبان با مهارت خود براساس قوانین فیزیکی به مقصد می‌رسد. موفقیت نیز مانند پرواز است. اگر یاد بگیرید چطور از قوانین و اصول موجود در این کتاب استفاده کنید، پتانسیل خود را به‌کار انداخته و می‌توانید به هدف برسید.

پتانسیل خود را برای موفقیت رها کنید

برایان تریسی در این کتاب نشان می‌دهد که چطور به موفقیت و کامیابی برسیم. تریسی می‌گوید زندگی یک سفر است و در این سفر باید افکار مثبت داشته و دقیقاً بدانید کجا می‌روید. به اهداف و

برنامه‌های دقیقی نیاز دارید تا از جایگاه کنونی‌تان به آینده مطلوب بروید.

اصول جهانی و حقایقی همیشگی وجود دارد که بارها و بارها افراد موفق آنها را آموخته و بکار گرفته‌اند. تریسی در دوازده فصل این کتاب به بررسی آنها می‌پردازد:

- دقیقاً مشخص کنید که هستید و چه می‌خواهید.
- یک هدف و مقصد واضح و قابل اندازه‌گیری برگزیده و بر آن تمرکز نمایید.
- برنامه‌های مفصلی تهیه کنید که موفقیتتان را تضمین نماید.
- اعتماد به نفس خدشه‌ناپذیری را در خود ایجاد کنید.
- دقیقاً کارهایی راکه برای رسیدن به هدف باید انجام شود، توضیح دهید.
- در مسیر درست حرکت کنید ـ در برابر شکست‌ها و موانع مقاومت کنید ـ تا به مقصد برسید.

«من به‌عنوان خلبان و مربی پرواز، می‌دانم که برنامه پرواز برای یک سفر موفقیت‌آمیز بسیار حیاتی است. هیچ‌کس به اندازه دوست من، برایان تریسی صلاحیت هدایت شما را به‌سوی یک آینده خوب ندارد. کتاب جدید او راه دستیابی به موفقیت پایدار و اهداف بلندپروازانه را نشان می‌دهد. از این کتاب، راه درست حرکت به‌سوی آینده را خواهید آموخت.»

دنیس ویتلی[1]

۱ـ نویسنده کتاب روانشناسی موفقیت.

«راز اصلی موفقیت را در کتاب قدرت برنامه‌ریزی برایان تریسی خواهید یافت. متن آن بسیار روان است و روشی مرحله به مرحله دارد.»

دکتر تونی آلساندرا

* * * * *

مقدمه

راز واقعی موفقیت

«یک سفر هزار فرسنگی تنها با یک گام آغاز می‌شود.»

کنفسیوس

ما در عصری فوق‌العاده زندگی می‌کنیم. هرگز در طول تاریخ، رسیدن شمار زیادی از مردم به اهدافشان تا این حد امکان‌پذیر نبوده است. و فرد در صورتی به هدفش می‌رسید که ماه‌ها و شاید سال‌ها سعی و تلاش می‌کرد. وظیفه شما این است که در آن‌چه اقتصاددانان «عصر طلائی» بشر نامیده‌اند، به بهترین نحو مشارکت داشته باشید.

در دنیای ما همه می‌خواهند تا حد امکان سریعتر و آسانتر به شادی، سلامتی، اندام مناسب و ثروت برسند. در طول تاریخ و در پاسخ به میل جهان شمول دستیابی سریع به کامروایی، بسیاری افراد و سازمان‌ها، راهکارهای فریبنده، تکنیک‌های خاص، استراتژی‌های محرمانه و راز رسیدن (با کمترین تلاش) به موفقیت و خوشبختی را ارائه داده‌اند.

تقریباً هر سال، افرادی پیدا می‌شوند که با انتشار کتاب‌هایی مانند راز می‌گویند راه سریع و آسانی برای رسیدن به خوشبختی و پول فراوان وجود دارد. بر اساس مطالب کتاب راز، تنها کاری که باید بکنید، این است که افکار مثبت داشته باشید تا بتوانید تمام خوبی‌های مورد انتظارتان را به زندگی خود جذب کنید. این ایده به مذاق افرادی خوش می‌آید که تمایلی به سختکوشی که لازمه رسیدن به هدف است، ندارند.

اما راز واقعی موفقیت این است که اصلاً هیچ رازی در بین نیست. تنها اصول جهانی و حقایقی جاودان و همیشگی وجود دارد که در طی تاریخ بارها و بارها کشف شده‌اند. خوشبختی، سلامتی و شادی، تصادفی به دست نمی‌آیند، بلکه نتیجه یک طراحی دقیق و حاصل قانون علت و معلول است.

بر اساس این قانون، «در پی هر علتی، معلولی وجود دارد» و همچنین «هر معلولی، علت یا عللی دارد.» این بدین معناست که اگر کار خاصی را انجام دهید، به نتیجه خاصی نیز می‌رسید. در انجیل آمده است: «هرچه بکارید، برداشت خواهید کرد.» اسحاق نیوتون نیز می‌نویسد: «هر عملی، یک عکس‌العمل متقابل و برابر دارد.»

قانون ساده‌ای وجود دارد: اگر همان کارهایی را که افراد موفق انجام می‌دهند، بارها و بارها انجام دهید، هیچ مانعی برای رسیدن شما به نتایج مشابه وجود نخواهد داشت. بالعکس اگر کارهایی را که افراد موفق انجام می‌دهند، دنبال نکنید، هیچ عاملی کمکتان نمی‌کند. موفقیت تصادفی نیست. موفقیت به شانس بستگی ندارد، بلکه به یک طراحی خوب وابسته است. موفقیت، مربوط به مسئله علت و معلول است.

کشف بزرگ

بزرگترین کشف در تاریخ بشریت ـ اساس و بنیان مذهب، فلسفه، متافیزیک و روانشناسی ـ این است که اندیشه، علت و شرایط معلول ـ است. این بدین معنی است که افکار شما واقعیت را می‌سازند. شما دنیا را نه آنگونه که هست، بلکه آن‌طور که هستید، می‌بینید. به هر کجا که نگاه می‌کنید، خود را می‌بینید. به عبارت دیگر، دنیای بیرون انعکاسی از دنیای درون شماست. در درون خود، به هرچه فکر کنید، در دنیای خارج منعکس خواهد شد. اگر بخواهید بدانید در درون یک فرد چه می‌گذرد، کافی است ببینید در دنیای خارج چه اتفاقاتی برایش روی می‌دهد.

این قانون مطابقت[۱] «دنیای بیرون، نشان‌دهنده دنیای درون شماست» غیرقابل نقض است. هرگز نمی‌توانید برای مدتی طولانی چیزی را در دنیای بیرون بدست آورده و حفظ کنید، مگر این‌که در درون برای آن آمادگی داشته و بدستش آورید.

حتماً شنیده‌اید که برای رسیدن به موفقیت، باید ملزوماتش را دارا باشید. بسیارخوب، ابتدا باید در درون خود، خواستار هدفتان باشید تا بتوانید آن را بدست آورید. برای تغییر دادن دنیای بیرون، باید دنیای درون خود را تغییر دهید. گوته می‌گوید: «برای بیشتر داشتن، باید بیشتر تلاش کنید.»

به عبارت دیگر، برای داشتن یک زندگی متفاوت، در هر حوزه‌ای باید فردی متفاوت باشید. باید یاد بگیرید، رشد کنید و تجربیاتی را که تحمل و بینش رسیدن به یک زندگی برتر را به شما می‌دهد، بدست

1. Law of Correspondence

آورید. و هیچ راه میانبری نیز در کار نیست.

این مسئله، تداعی‌کننده استعاره‌ای از موفقیت در ذهن من است که آن را در اختیار هزاران نفر در سراسر دنیا و در طی سال‌ها قرار داده‌ام. پس از توضیح دادن این استعاره، تمام افراد موفقی که تاکنون دیده‌ام، گفته‌اند: «این دقیقاً دلیل موفقیت امروز من است.»

زندگی یک سفر است

در طی سال‌ها، بارها و بارها به نقاط مختلفی از جهان سفر کرده‌ام. یک‌روز به حقیقتی قابل‌توجه و ارزشمند رسیدم: «وقتی با یک هواپیما به سوی هر مقصدی سفر می‌کنید، ۹۹٪ اوقات از مسیر خود خارج می‌شوید! به‌خاطر شرایط اجتناب‌ناپذیری مانند جریان و سرعت باد، اختلافات جوی، طوفان، رعد و برق، مغناطیس زمین و... هواپیما در طی سفر از مسیر اصلی خود خارج می‌شود.

برای مثال، وقتی هواپیما از لس‌آنجلس به سمت نیویورک پرواز می‌کند، خلبان با بلندگو می‌گوید: «خانم‌ها، آقایان، از این‌که این خطوط هوایی را برای پرواز انتخاب کرده‌اید، تشکر می‌کنم. پرواز امروز ما حدود ۵ ساعت و ۱۲ دقیقه طول خواهد کشید و ساعت ۲۰ دقیقه به ۶ بعدازظهر در فرودگاه لاگاردیا به زمین می‌نشینیم، پرواز خوبی داشته باشید.» همان‌طور که پیش‌بینی شده بود، دقیقاً ۵ ساعت و ۱۲ دقیقه دیگر هواپیما در فرودگاه لاگاردیا به زمین می‌نشیند.

نکته این است: در زندگی، اغلب از مسیر خود خارج می‌شوید. اگر دقت لازم را به طراحی و سازماندهی نداشته باشید، زندگیتان مجموعه‌ای متشکل از دو قدم به جلو و یک قدم به عقب خواهد بود.

از زمان آغاز سفر زندگی به سوی مقصد، مجبور خواهید شد دست به اصلاحات مداوم بزنید. باید سفر خود را آغاز کرده، متوقف شوید، به چپ و راست بروید. از زیر یا روی موانع عبور نمایید و اغلب رد قدم‌هایتان را مجدداً در گذشته دنبال کنید. این موارد، تجربیات ضروری و بنیادی هستند که برای تبدیل شدن به فردی با موفقیت‌های پایدار، به آن‌ها نیاز دارید.

به یک برنامه پرواز نیاز دارید

زمانی، فرد اندیشمندی به من گفت: «موفقیت هدف است، سایر چیزها حواشی هستند.» برای رسیدن به بهترین‌ها، نیازمند اهداف، برنامه‌ها و طرح‌های مشخصی هستید که شما را از شخصیت کنونی خود به آن‌چه که می‌خواهید در آینده باشید، برساند. به یک برنامه پرواز احتیاج دارید که پیش از آغاز کار و استفاده از آن در طول سفر، باید آماده‌اش کنید. سپس باید جرات بلند شدن و شروع کردن پرواز را داشته باشید و بدون هیچ تضمینی برای موفقیت، قدم در راه سرنوشت بگذارید. در سفرتان باید آماده اصلاحات تدریجی و پی در پی باشید. و به‌ویژه باید از قبل تصمیم گرفته باشید که تا زمان رسیدن به هدف و مقصد، به راه خود ادامه خواهید داد.

راز اصلی در عملکرد

پیچیده‌ترین موشک‌های هدایت‌شونده که بدون خطا به سوی مقصد و هدف پرواز می‌کنند، ابتدا باید به هوا پرتاب شوند تا بتوان آن را هدایت کرد. همچنین قبل از این‌که بتوانید از تمام قدرت و توانایی‌های قابل توجه خود استفاده نمایید، باید حرکت کنید.

می‌بایست اولین گام را بردارید. باید عمل کنید. باید بر ترس از شکست و ناامیدی غلبه نمایید. باید از محیط آسایش و راحتی خود به محیط «زحمت و سختی» بروید.

راز اصلی موفقیت این است که بدانیم زندگی مانند یک سفر هوایی طولانی است. ابتدا باید تصمیم بگیرید به کجا می‌خواهید بروید و سپس با هواپیما به سوی هدف و مقصد پرواز کنید. باید از قبل بدانید که ۹۹٪ مواقع از مسیر خارج خواهید شد. و زمانی که کارتان را آغاز کردید، باید آماده انجام اصلاحات مداوم باشید تا به مقصد برسید.

پرواز را آغاز کنید

دوازده مرحله وجود دارد که اگر آنها را در پیش بگیرید، سفری سالم‌تر و شادتر از هر سفر دیگری خواهید داشت. با پیروی از این مراحل، می‌توانید کنترل کامل زندگیتان را به دست گرفته و تمام قدرت ذهنی خود را فعال کنید و به فردی تبدیل شوید که می‌خواهید باشید. و احتمال این که طبق برنامه به مقصد برسید، افزایش می‌یابد. حال با این مراحل آشنا می‌شویم.

* * * * *

فصل اول

مقصدتان را انتخاب کنید

«نظم از مهمترین ویژگی‌های افراد موفق است. نبوغ یعنی هنر تحمل رنج‌های بی‌پایان. تمام دستاوردهای بزرگ، با دقت زیاد و کوشش بی‌پایان بدست آمده‌اند.»

البرت هابارد[۱]

درحال حاضر شما توانایی آن را دارید که بیشتر از تصور همیشگی‌تان به کارهای خود بپردازید. استعداد شما به قدری زیاد است که اگر صدها بار هم به دنیا بیایید، می‌توانید از آن استفاده نمایید. هرگز تا این حد فرصت وجود نداشته که با استفاده از آن بتوانید به سطوح بالاتر سلامتی، خوشبختی و رفاه مالی برسید. برای درک و شناخت این پتانسیل بالقوه، اولین و مهمترین مسئولیت شما این است که دقیقاً بدانید اهداف و خواسته‌هایتان چیست.

---

1. Elbert Hubbard نویسنده و هنرمند امریکایی

وقتی کاملاً از هویت خود، خواسته‌ها و مقصدتان مطمئن شدید، ده برابر یک فرد معمولی و بسیار سریعتر به کارهایتان خواهید پرداخت.

همه ما چهار هدف مشترک در زندگی داریم که عبارتند از:

۱) سلامتی، آمادگی جسمانی و عمری طولانی داشتن.

۲) انجام کاری که از آن لذت برده و حقوق بالایی دریافت کنیم.

۳) داشتن یک رابطه خوب و خوشبختی با کسانی که دوستشان داریم و به آن‌ها احترام می‌گذاریم.

۴) رسیدن به استقلال مالی طوری که هرگز نگران پول نباشیم.

وقتی در هریک از این موارد، از یک تا ده به خود امتیاز دهید، متوجه می‌شوید که بیشتر نگرانی‌ها و مشکلات امروز شما در آن حوزه‌هایی هستند که امتیاز کمتری در آن آورده‌اید. سریعترین پیشرفت‌ها در زندگی زمانی روی خواهند داد که در آن حوزه خاص، بهبود ایجاد کنید.

دیدگاه فراوانی

در پرواز به سوی هریک از این چهار مقصد، می‌توانید دیدگاه فراوانی یا کمیابی داشته باشید. اگر دیدگاه فراوانی داشته باشید، متکی به نفس، خوش‌بین و مثبت بوده و در راستای رویاهایتان با اطمینان و به‌طور تدریجی قدم برخواهید داشت.

اگر چنین رویکردی داشته باشید، جهان را بخشنده و جای خوبی خواهید دانست که مردمان خوبی در آن زندگی می‌کنند. حس خواهید کرد که در بهترین زمان ممکن زندگی می‌کنید.

این بدان معنی است که از مشکلات و دشواری‌های جهان آگاه

بوده اما می‌پذیرید این مشکلات همواره وجود داشته‌اند. با رویکرد فراوانی، مثبت‌تر و سازنده‌تر خواهید بود و به جای توجه به مشکلات، بر راه‌حل تمرکز می‌کنید. بیشتر به این موضوع اهمیت خواهید داد که برای بهبود مسائل چه می‌توان کرد، نه این که چه کسی مقصر است و چه اتفاقی درگذشته افتاده است.

اگر رویکرد کمیابی داشته باشید، دقیقاً عکس آن‌چه توضیح دادیم، روی خواهد داد. به این نتیجه می‌رسید که موفقیت بیشتر مربوط به شانس است و افراد موفق باکلاه‌برداری و یا فریب دیگران، به پول‌های هنگفت می‌رسند. در همه‌جا، بی‌عدالتی و ظلم را خواهید دید و بهانه‌های قدیمی را به راحتی خواهید پذیرفت: «پولدارها پول‌دارتر شده و فقرا فقیرتر»، «مهم نیست چه می‌دانید، مهم این است که چه کسانی را می‌شناسید.»

هر رویکردی قدرت خاص خود را خواهد داشت. دنیای بیرونی با دنیای درونتان هماهنگی می‌یابد. احتمالاً دیدگاه فراوانی دارید که این کتاب را می‌خوانید. حس قدرت داشته و باور می‌کنید که بیشتر اتفاقات زندگیتان ارادی است.

اگر فردی مثبت و سازنده باشید، میزان زیادی از مسئولیت خود و اتفاقاتی راکه برایتان می‌افتد، قبول خواهید کرد. دیگر افراد را مقصر ندانسته و بهانه نخواهید آورد و اگر از موقعیتی رضایت نداشته باشید مشغول شده و راه‌حلی برایش می‌یابید. و اگر نتوانید آن را تغییر دهید، به‌ناچار می‌پذیرید. اما هرگز شکایت نمی‌کنید.

مقصد را روی نقشه مشخص کنید

هرچه زمان بیشتری را صرف تصمیم‌گیری در خصوص مقصد و

اهدافتان کنید، دستیابی به آنها سریع‌تر و راحت‌تر خواهد شد. هدف آینده‌تان، عملکردهای امروزتان را مشخص می‌کند.

از مهمترین سؤال شروع کنید: واقعاً می‌خواهم با زندگی‌ام چکار کنم؟

هنگام تعیین اهداف خود در زندگی، تا حد امکان خودخواه باشید و به صورت آرمانی اهدافتان را انتخاب کنید. دقیقاً شرایطی که شما را خوشحال و راضی خواهد ساخت، تعیین نمایید.

تصور کنید می‌توانید یک عصای جادویی را حرکت دهید و زندگیتان را به بهترین نحو درست کنید. چطور خواهد شد؟ اگر مطمئن باشید که شکست نخواهید خورد، چه رویاهایی خواهید داشت؟

وقتی این سؤال را می‌پرسید، فرض کنید هیچ نوع محدودیتی ندارید. تصور کنید به حد کافی زمان، پول، دانش و مهارت، دوستان و آشنایان، تحصیلات و توانایی لازم برای رسیدن به هر هدفی را دارید. و یا فرض کنید یک کارت اعتباری نامحدود دارید و می‌توانید به سوی مقصدتان پرواز کنید.

شغل و درآمد ایده‌آل

از کار و شرایط کاریتان شروع کنید. درآمد ایده‌آلتان چقدر است؟ اگر محل کارتان عالی بود، در چه شرکت یا سازمانی کار می‌کردید؟ همکارانتان چه‌جور آدم‌هایی بودند؟ اگر بتوانید نوع کارتان را طراحی کنید، چطور از آن لذت برده و به چه طریقی به اوج خلاقیت و کار گروهی می‌رسیدید؟ چه توانایی‌ها و مهارت‌هایی دارید که می‌خواهید از آن حداکثر استفاده را بکنید؟

از آنجایی که باید بیشتر سال‌های عمرتان را کار کنید، یکی از مسئولیت‌های اصلی‌تان این است که بدانید کار ایده‌آلتان دقیقاً چیست. همان‌طور که ناپلئون هیل[۱] می‌گوید: «کلید موفقیت، این است که تعیین کنید از انجام چه کاری بیشترین لذت را خواهید برد و راهی برای درآمدزایی از آن بیابید.»

اگر در طول روز بتوانید فقط یک کار داشته باشید که به آن بپردازید و بابتش حقوق دریافت کنید، آن کار چه خواهد بود؟

توانایی‌ها و استعدادهای طبیعی

وین‌دایر[۲] می‌گوید: «هر کودکی با نظم رازگونه خود پا به این دنیا می‌گذارد.» نظم مخصوص شما چیست؟ شما به دنیا آمده‌اید که چه کار کنید؟ توانایی‌ها، استعدادها، علائق و خواسته‌های ویژه‌ای که شما را منحصر به فرد و متمایز از دیگران کرده است، کدامند؟ از کجا می‌فهمید آیا همان کاری که قرار است، انجام می‌دهید یا خیر؟ چطور می‌توانید در این باره توضیح دهید؟

در این‌جا با ده شاخص آشنا می‌شویم که می‌توانید از آن‌ها برای تعیین زمینه مناسب فعالیت‌هایتان و انجام همان کاری که برای آن به دنیا آمده‌اید، استفاده کنید:

۱. کارتان را دوست دارید. برایتان جالب است و شما را شیفته و مجذوب می‌کند.

۲. می‌خواهید در کارتان بهترین باشید. می‌خواهید بین ۱۰٪ برتر در زمینه کاری خود باشید.

---

1. Napoleon Hill نویسنده آمریکایی
2. Wayne Dyer نویسنده

۳. افراد موفق در حوزه کاری خود را تحسین می‌کنید و می‌خواهید مانند آن‌ها باشید و به همان سطح از موفقیت برسید.

۴. می‌خواهید درباره حوزه کاری‌تان مطالب زیادی بیاموزید ـ درباره‌اش بخوانید و در دوره‌های آموزشی و سخنرانی‌های مربوط به آن شرکت و به برنامه‌های شنیداری آن گوش کنید. هیچ‌وقت از یادگیری بیشتر در زندگی خسته نمی‌شوید.

۵. کار مناسب شما کاری است که یادگیری و انجامش برایتان راحت باشد. به نظر می‌رسد این استعداد در شما ذاتی است، در حالی که برای دیگران دشوار است.

۶. وقتی کاملاً مشغول کارتان هستید، زمان بی‌حرکت می‌ماند. اغلب فراموش می‌کنید بخورید و بیاشامید یا استراحت کنید.

۷. تجربیات موفق در این زمینه، احساس خوبی از عزت‌نفس و رضایت به شما القا می‌کند. آن را اوج تجربه در زندگی می‌دانید. نمی‌توانید برای دستیابی مجدد به موفقیت صبر کنید.

۸. دوست دارید به کارتان فکر کنید و وقتی انجامش می‌دهید، درباره‌اش حرف بزنید. کار با زندگی‌تان در هم آمیخته است.

۹. مایلید با دیگر افراد در زمینه کارتان ارتباط داشته باشید و در هر فرصتی در مورد کارتان صحبت کنید.

۱۰. هدفتان این است که در تمام طول زندگی هرگز بازنشست نشوید زیرا از آن لذت می‌برید.

می‌گویند: «کاری راکه به آن علاقه داری بکن، خود به خود پول نیز به دست خواهی آورد.» موفقیت واقعی از کشف علاقه و دل دادن هرچه بهتر و بیشتر به کار، حاصل می‌شود. تعیین شغل ایده‌ال برای انتخاب مقصد واقعی و استفاده از پتانسیل‌هایتان ضروری است.

زندگی شخصی ایده‌ال

یک عصای جادویی دور خانواده، روابط و زندگی شخصی‌تان بچرخانید. اگر زندگی خانوادگی‌تان عالی باشد، به چه شکل خواهد بود؟ از چه نوع سبک زندگی لذت خواهید برد؟ کجا زندگی خواهید کرد؟ چگونه خانه‌ای خواهید داشت؟ زمانتان را چگونه با اعضای خانواده می‌گذرانید؟

اگر مجرد هستید، بهترین نوع رابطه را برای خود تعریف کنید. فرد رویاهایتان را تصور نمایید. تک‌تک ویژگی‌ها و خصوصیاتش را بنویسید. شگفت‌زده خواهید شد اگر ببینید خیلی زود فرد رویاهایتان را که می‌دانستید چه شخصیتی باید داشته باشد، یافته‌اید.

اگر زندگی شخصی‌تان از هر نظر عالی باشد، دوست دارید چطور زمانتان را برای خانواده صرف کنید؟ به چه سفرهایی خواهید رفت؟ از چه مکان‌هایی دیدن خواهید کرد؟ تقویم ایده‌آل خود را بسازید؛ روز به روز، هفته به هفته، ماه به ماه و سال به سال. دانستن این‌که چه می‌خواهید، اولین گام در راستای بدست آوردنش است.

هیچ محدودیتی را متصور نشوید

اگر وضع سلامت شما در بهترین حالت بود، چه تفاوتی با وضعیت کنونی‌تان داشتید؟ چه وزنی می‌داشتید؟ اندامتان چطور بود؟ چه غذاهایی می‌خوردید؟ هر روز و هر هفته چه فعالیت‌های ورزشی را انجام می‌دادید؟ فرض کنید می‌توانستید اندام ایده‌آل خود را بتراشید و شکل دهید، در این صورت اندامتان چگونه می‌شد؟

و سرانجام اگر زندگی مالی‌تان در اوج خود بود، چقدر دارایی می‌داشتید؟ چقدر پول در بانک داشتید؟ چه مقدار پول را

سرمایه‌گذاری کرده و رویش کار می‌کردید؟ میزان درآمد خالصتان در هر ماه و هر سال چقدر بود؟ ارزش خالص دارایی‌هایتان چقدر بود؟

هرچه وضوح بیشتری در پاسخ‌های خود به این سؤالات داشته باشید، تصمیم‌گیری در خصوص مقصد و تعیین برنامه پرواز آسان‌تر خواهد شد.

استقلال مالی

در این‌جا تمرین ساده‌ای را با هم می‌بینیم: مشخص کنید هزینه یک زندگی راحت برای شما چقدر خواهد بود، حتی اگر درآمدی نداشته باشید. هزینه مسکن، غذا، حمل و نقل، درمان، سفر و سرگرمی را در نظر بگیرید. این عدد را در ۱۲، تعداد ماه‌های سال ضرب کنید و سپس حاصلضرب را در ۲۰ ضرب کنید (تعداد سال‌های پس از بازنشستگی). حاصل، هدف بازنشستگی شما را نشان می‌دهد. این رقمی است که باید پس‌انداز کنید تا از نظر مالی به استقلال برسید.

سپس ارزش خالص دارایی خود را تعیین کنید. روی کاغذ دقیقاً محاسبه کنید که امروز ارزش دارایی‌هایتان چقدر است. تصور کنید می‌خواهید همه آن‌ها را فروخته و به یک کشور دیگر بروید. صادق باشید. اگر تمام دارایی‌هایتان را به صورت نقدینه درآورید، چقدر پول خواهید داشت؟ بانک‌ها نیز هنگام دادن وام همین تحلیل را انجام می‌دهند. بانک وام‌دهنده می‌خواهد بداند شما چقدر دارایی دارید. مالک چه چیزهایی هستید و چقدر پول نقد در اختیار دارید.

اکنون یک نقطه آغاز مالی، ارزش کلی و جاری و یک مقصد مالی دارید، رقمی که می‌خواهید در سال‌های آینده به آن برسید، حال

برای انجام کارتان آماده‌اید.

تفکر بازگشت از آینده

در تعیین مقصد نهایی در هر دوره‌ای از زندگی، «چشم‌انداز طولانی‌مدت» را برگزینید. این تکنیک که بیشتر افراد موفق در تمام حوزه‌ها بکار برده‌اند، مستلزم این است که چندین سال پیش روی خود را ببینید و تعیین کنید در انتهای این دوره کجا خواهید بود.

سپس تفکر بازگشت از آینده را تمرین کنید. در تخیلاتتان از یک نقطه مناسب در آینده به جایی بنگرید که اکنون هستید. سپس به کارهایی که می‌توانسته‌اید انجام دهید، فکر کنید. امروز شروع کنید تا از نقطه کنونی به جایی که می‌خواهید در آینده باشید، بروید.

چشم‌انداز بلندمدت به شما این امکان را می‌دهد که خود و زندگی‌تان را با وضوح بسیار بیشتری ببینید. نشان می‌دهد اگر واقعاً می‌خواهید به هدفتان برسید، چکار باید بکنید و انجام چه کاری را باید متوقف نمایید.

وقتی نگرش کاملاً واضحی نسبت به هدف و مقصد خود داشته باشید، تصمیم‌گیری در خصوص کارهایتان به صورت روزانه و ساعت به ساعت بسیار راحت‌تر می‌شود. راز این کار صرفاً اطمینان یافتن از کارها و تصمیمات امروز شماست که همگی رو به سوی مقصد است و شما را به سوی آن هدایت می‌نماید.

چهار تکنیک قدرتمند

در تعیین هدف، می‌توانید از چهار تکنیک ویژه برای شتاب بخشیدن به پیشرفت و افزایش احتمال دستیابی به هدف در زمان

مقرر استفاده کنید. این چهار تکنیک عبارتند از: بیان کردن، تجسم کردن، احساسی کردن، توجیه کردن. بیایید به ترتیب آن‌ها را بررسی کنیم.

۱. **بیان کردن:** با استفاده از این تکنیک، یک هدف خاص و معین را می‌نویسید. نمی‌توانید به هدفی دست یابید که حتی قادر نیستید آن را به وضوح بنویسید. هرچه زمان بیشتری را صرف دقت کردن و توصیف هدفتان کنید، اطمینان بیشتری خواهید داشت که هر گامی که برمی‌دارید، در راستایی درست بوده است.

۲. **تجسم کردن:** تمام بهبودها در دنیای خارج، حاصل بهبودی در تصاویر ذهنی ما از خود و آینده مطلوبمان است. با ایجاد یک تصویر ذهنی واضح و دقیق از مقصد و هدف والای خود، به تجسمی از آن می‌رسید.

توانایی شما در تجسم کردن، یکی از شگفت‌انگیزترین قدرت‌هایی است که دارا هستید. هروقت به تصویر هدف والای خود، طوری پاسخ دادید که گویی محقق شده است، این پیام را در عمق ضمیر ناخودآگاه خود جای می‌دهید. هر چه واضح‌تر هدفتان را در ذهن ببینید، زودتر در واقعیت به آن خواهید رسید.

۳. **احساسی کردن:** وقتی هدفتان را که بیان و تجسم نموده‌اید، به آن جنبه احساسی می‌دهید، در واقع حسی را خواهید داشت که اگر به هدف رسیده بودید، آن را تجربه می‌کردید. هرچه میل شما برای دستیابی به هدف بیشتر و شدیدتر باشد، قدرت و انرژی بیشتری صرف کرده و سریعتر به هدف می‌رسید.

وقتی احساس لذت، شادی، و غرور حاصل از دستیابی به هدف را تصور کردید، توانایی‌های ذهنی خود را برای رسیدن به آن چندین

برابر می‌کنید.

۴. توجیه کردن: هدف خود را با نوشتن تمام دلایل نیازتان برای دستیابی به آن و سودی که از رسیدن به هدف عایدتان می‌شود، توجیه کنید. فهرستی از تمام روش‌های بهبود زندگی تان در سایه دستیابی به این هدف تهیه نمایید. نیچه می‌گوید: «کسی که یک **چرای** مستدل داشته باشد، از پس هر **چگونه‌ای** بر می‌آید.»

دلایل مانند سوخت برای کوره دستیابی هستند. هرچه دلایل شما برای رسیدن به هدف بیشتر باشد، مصمم‌تر و باانگیزه‌تر خواهید بود. هرچه دلایلتان بیشتر باشد، در مواجهه با هر نوع مشکلی، سماجت بیشتری خواهید داشت. هرچه دلایلتان بیشتر باشد، احتمال این‌که در راه رسیدن به مقصد بدون توقف به پیش روید، بیشتر خواهد بود.

هدف را باورپذیر کنید

یک نکته مهم: اطمینان یابید که اهدافتان باورپذیر و واقع‌گرایانه است. ناپلئون هیل می‌گوید: «انسان می‌تواند هرچه راکه در ذهن خود تصور کند، به‌دست آورد.» وقتی در خصوص مقصد آینده‌تان تصمیم‌گیری می‌کنید، هدفتان باید واقع‌گرایانه باشد. باید چیزی باشد که ذهنتان بتواند به آن بپردازد، چیزی که شما را به چالش بکشد اما در عین حال اطمینان داشته باشید که به آن دست خواهید یافت.

دلیل باورپذیر کردن اهداف این است که اگر هدفی را تعیین کنید که فراتر از حد توان شما باشد، به جای انگیزه بخشیدن به شما، بیشتر ناامیدتان می‌کند. اگر اهدافی متعالی برای خود انتخاب کنید، ضمیر ناخودآگاه، انگیزه شما را متوقف می‌نماید.

اگر نتوانید در ضمیر ناخودآگاه خود این باور را داشته باشید،

نمی‌توانید به هدف برسید؛ هیچ‌یک از توانایی‌های ذهنیتان برای دستیابی به هدف به شما کمک نخواهد کرد. تنها مدتی با انگیزه و هیجان‌زده خواهید بود اما به محض این‌که در راه رسیدن به هدف، به مشکلی برخوردید، جرأت خود را از دست داده و دست از کار می‌کشید.

قبل از دویدن، راه بروید

اغلب اوقات، مردم در پایان سمینار نزد من می‌آیند و می‌گویند در خصوص هدف مالی‌شان تصمیم‌گیری کرده‌اند. وقتی از آن‌ها می‌پرسم که هدفشان چیست، می‌گویند تصمیم دارند ظرف یک یا دو سال میلیونر یا میلیاردر شوند.

تقریباً در تمام موارد، این افراد به هیچ پولی نمی‌رسند یا حداقل به مقدار کمی دست خواهند یافت. آن‌ها معمولاً در دهه ۳۰ یا ۴۰ زندگی هستند و ناکارآمدی مالی را در کوله‌بار خود دارند. با این وجود فکر می‌کنند می‌توانند تمام تجربیات گذشته را خنثی کرده و با آمادگی اندک، منابع محدود و بدون داشتن فکر و برنامه‌ای مشخص، یکباره به سوی ثروت قدم بردارند. آن‌ها معتقدند تنها کاری که باید انجام دهند، داشتن افکار مثبت است تا به شکلی جادویی تمام ملزومات غلبه بر سال‌ها شکست و ناامیدی را به سوی خود جذب کنند.

وقتی مردم به من می‌گویند می‌خواهند خیلی زود میلیونر شوند، به آن‌ها پیشنهاد می‌کنم ابتدا هزار دلار بدست آورند. پس از این‌که توانستند این مبلغ را پس‌انداز کنند و از شر بدهی‌ها خلاص شوند، می‌توانند ده هزار دلار اندوخته داشته باشند و همین‌طور تا آخر. برای رسیدن به هدف‌های بزرگ، باید تلاش بسیار داشت. ابتدا باید راه

رفت تا بتوان دوید.

مسئله شایستگی

امروزه مرز بزرگ، فضای بیرونی نیست. بلکه با توجه به شناخت و درک قدرت شگفت‌انگیز ذهن، فضای درونی است.

به‌خاطر وجود تجربیات کودکی و دیگر عوامل، در درون خود مجموعه‌ای از بلوک‌های روان‌شناختی یا «ترمزهای ذهنی» در توانمندی‌های بالقوه خود دارید. یکی از اولین مراحل در دستیابی به اهداف بزرگ، شناسایی و آزادسازی ترمزهای ذهنی‌تان است طوری که بتوانید سریع‌تر از همیشه در زندگی به پیش بروید.

یکی از مضرترین این موانع ناخودآگاه، احساس عدم شایستگی یا نالایق بودن است. این احساس زمانی به‌وجود می‌آید که واقعاً شایستگی شادی، سلامتی و خوشبختی را نداشته باشید. این احساس در بیشتر افراد دیده می‌شود و برای بسیاری از اشخاص، به یک مانع بزرگ بر سر راه موفقیتشان تبدیل می‌شود. این مانع در جملاتی نظیر «من به اندازه کافی خوب نیستم» نمود می‌یابد.

ایجاد ارزش برای دیگران

واقعیت این است که شما شایستگی تمام چیزهای خوب زندگی را دارید تا زمانی که با ارزش‌دهی به سایر افراد و به جهان اطرافتان به آن چیزها دست یابید. هنگام توسعه استعدادها و مهارت‌هایتان، مشغول کارهایی شوید که به دیگران نفع برساند که در این صورت شایسته پاداش هستید. اصلاً نباید احساس گناه یا نالایقی داشته باشید. وقتی سعی می‌کنید به زندگی دیگران ارزش ببخشید، مستحق

این هستید که بخشی از آن ارزش را برای خود نگه دارید. این مفهوم ساده، اساس بازار و جوامع آزاد است.

وقتی به موفقیت مالی بزرگی می‌رسید، مردم از شما می‌پرسند «از این‌که این همه پول درآورده‌اید، احساس گناه نمی‌کنید؟» می‌توانید با غرور و اعتماد به نفس پاسخ دهید: «نه اصلاً. من به این نتیجه رسیده‌ام که بهترین راه برای کمک به فقرا این است که مانند آن‌ها فقیر نباشم.»

شیوه تبادل داوطلبانه

این شیوه توجه ما را به نکته مهمی معطوف می‌کند. پول از طریق ایجاد ثروت بدست می‌آید. بیشتر دارایی‌های ما حاصل تبادل زمان یا تلاشمان در تولید یک محصول یا ارائه خدماتی برای میزان معینی پول هستند.

به عبارت دیگر، هر دلاری که می‌خواهید بدست آورید باید به شما داده شده یا از سوی فرد دیگری که سخت کارکرده تا به آن پول برسد، به صورت داوطلبانه به شما پرداخت شود.

حال سؤال مهمی پیش می‌آید، چکار باید کرد که شایسته دریافت این پول از دیگران باشیم؟

قدرت کمک کردن

پیتر دراکر[1] می‌گوید اگر تنها کلمه «کمک» را جایگزین «موفقیت» کنیم، بیشتر سوءتفاهم‌ها در تجارت و امور مالی رفع می‌شوند.

1. Peter Drucker نویسنده و مشاور

اگر دقت کنید، متوجه خواهید شد که ثروتمندترین افراد کسانی هستند که بیشترین کمک را به بیشترین افراد کرده‌اند. آن‌ها کالا و خدماتی را ارائه می‌کنند که شمار زیادی از افراد برای ارتقای کیفیت زندگی‌شان، مایل و مشتاق خریدشان هستند.

حال، سؤالی که برایتان پیش می‌آید این است که من چه کمکی به مردم می‌توانم بکنم تا آن‌ها پول بیشتری به من پرداخت کنند؟ این مهمترین سؤال در خصوص مسائل مالی زندگی شماست. شغل کنونی شما چیست؟ در آینده چکار خواهید کرد؟ چرا شایسته دریافت این میزان پول هستید؟ چه ارزشی به دیگران می‌بخشید تا به صورت داوطلبانه پولی را که از تلاش‌های شخصی خود بدست آورده‌اند، به شما بدهند.

مهمتر از همه این‌که در درون خود باید به چه فرد و شخصیتی تبدیل شوید تا شایستگی زندگی مورد علاقه‌تان را در دنیای خارج داشته باشید؟

وقتی دیگر به خود و فعالیت‌هایتان فکر نمی‌کنید و به ذهن و قلب افرادی فرو می‌روید که به خدمات شما نیاز دارند، انواع احتمالات و فرصت‌ها را برای کمک به دیگران خواهید دید. وقتی تمرکزتان بر کمک کردن باشد، قدم در جاده ثروت می‌گذارید.

* * * * *

فصل دوم

گزینه‌های پرواز خود را بازبینی کنید

«مهمترین کار ما این نیست که ببینیم از دور چه چیزهای مبهمی دیده می‌شود، بلکه کار ما استفاده از چیزهایی است که نزدیک ما هستند.»

توماس کارلایل [1]

وقتی نسبت به شخصیت، خواسته‌ها و اهدافتان در هر حوزه‌ای از زندگی ذهنیتی واضح پیدا کردید، می‌توانید تمام راه‌ها و روش‌های مختلف رسیدن به مقصد را مورد ارزیابی قرار دهید. حال می‌توانید استراتژی‌ها و راهکارهایی را تعیین نمایید که از آن‌ها برای رسیدن به اهداف و مقاصد بر طبق برنامه، استفاده کنید.

---

1. Thomas Carlyle نویسنده اسکاتلندی

همواره بر تعدادگزینه‌هایتان بیافزایید

یکی از مهمترین قوانینی که تاکنون یادگرفته‌ام این است: به اندازه گزینه‌هایی که دارید، آزاد هستید.

برای مثال اگر تنها یک راه برای انجام کاری داشته باشید، و این راه جوابگو نباشد، از ادامه کارتان باز می‌مانید. اگر تنها یک گزینه برای دستیابی به هدف یا رسیدن به مقصد داشته باشید، و آن روش به هر دلیلی به شکست منجر شود، مستاصل و معطل خواهید ماند.

افراد موفق به این دلیل که ممکن است روشی طبق خواست آن‌ها عمل نکند، همواره گزینه‌هایشان را افزایش می‌دهند. آن‌ها گزینه‌های جدیدی می‌یابند تا در صورت شکست یک روش، از روش دیگری بهره گیرند. در نتیجه وقتی به مشکلی برخوردند، آرام و خونسرد خواهند بود. آن‌ها از قبل به بدترین شرایط ممکن فکر کرده و یک طرح آماده برای مقابله با مشکلات در اختیار دارند.

گزینه‌های خود را افزایش دهید

اگر هدفتان دستیابی به سطوح بالایی از تناسب اندام است، فهرستی ۷ موردی از کارهایی تهیه کنید که امروز برای داشتن اندامی متناسب و سلامت می‌توانید انجام دهید. چه کارهایی را باید شروع کرد و انجام چه کارهایی را باید متوقف ساخت؟ اگر می‌خواهید به سطح بالای سلامت و تناسب برسید، چطور باید برنامه‌ریزی کنید؟

اگر هدفتان داشتن یک خانواده خوشبخت یا داشتن یک رابطه فوق‌العاده است، فهرستی از چیزهایی تهیه کنید که آرزو دارید روی دهد. از افراد مهم زندگیتان بپرسید برای بهبود رابطه‌تان، چه کارهایی را بیشتر و چه کارهایی راکمتر باید انجام دهید. از شما می‌خواهند چه

کارهایی را شروع کنید یا انجام چه کارهایی را متوقف سازید تا آن‌ها خوشبخت‌تر باشند؟

گزینه‌های خوب و تصمیمات بهتر

زندگی مجموعه‌ای ازگزینه‌ها و تصمیمات است. کیفیت گزینه‌ها و تصمیماتی که درگذشته گرفته‌اید، کیفیت زندگی امروز شما را تعیین کرده است. گزینه‌ها و تصمیمات امروزتان تعیین‌کننده کیفیت زندگیتان در آینده نیز هستند؛ به ویژه در حوزه‌هایی که برای دستیابی به اهداف و رسیدن به مقصد ضروری به نظر میرسند. انتخاب شغل یا شرکتی که در آن کار می‌کنید، کل مسیر زندگی و سرنوشت شما را تغییر می‌دهد. بنابراین باید به اندازه کافی زمان صرف فکر کردن نموده و قبل از تصمیم‌گیری نهایی، کاملاً نسبت به انتخاب‌هایتان حس آرامش و راحتی داشته باشید.

یکی از مفاهیمی که در برنامه‌های آماده‌سازی پیشرفته درس می‌دهم، ایده «نرخ ساعتی» است. از تمام مشتریان می‌خواهم درآمد سالانه‌شان را به ۲۰۰۰، عدد تقریبی ساعات کاری در سال، تقسیم کنند. این رقم، نرخ ساعتی آن‌هاست.

برای مثال، اگر در سال ۵۰۰۰۰ دلار درآمد دارید و آن را به ۲۰۰۰ تقسیم کنید، به نرخ ساعتی ۲۵ دلار خواهید رسید. اگر درآمدتان ۱۰۰۰۰۰ دلار در سال باشد، نرخ ساعتی شما ۵۰ دلار خواهد بود.

قبل ازاین‌که بتوانید برای زمان و زندگیتان برنامه‌ریزی کنید، باید از نرخ ساعتی کنونی و آینده‌تان مطمئن باشید. هر ساعت که صرف یک فعالیت کم‌ارزش یا بی‌ارزش می‌نمایید، حدود ۲۵ تا ۵۰ دلار ضرر می‌کنید. هرکاری که در طول کار روزانه‌تان انجام می‌دهید، به اندازه

نرخ ساعتی مطلوبتان یا هزینه دارد یا درآمدزاست.

بالاترین و بهترین نوع استفاده از زمان را مشخص کنید

کارتان هرچه که باشد، در هر شرکتی که مشغول باشید، هر نوع سرمایه‌گذاری که با پولتان انجام دهید، باید از قبل به آن خوب فکر کنید و اطمینان یابید که بالاترین و بهترین نوع استفاده از زمان و منابع را در آن خواهید داشت.

اگر از وضعیت کنونی‌تان رضایت ندارید، به جای منفعل بودن، فعالیت خود را بیشتر کنید. اگر از شغل حال حاضرتان راضی نیستید، مشغول شده و کار بهتری پیدا کنید. اگر در روابط کنونی‌تان چندان خوشبخت نیستید، در صورت امکان آن را بهبود دهید، و در غیر این صورت آماده ترک آن شوید.

تسلیم نشوید

آبراهام مازلو[1] می‌نویسد: «داستان نژاد بشر، داستان زنان و مردانی است که خود را دست کم می‌گیرند.»

بسیاری از مردم به‌خاطر ترس، به چیزهایی کمتر از لیاقت خود قانع می‌شوند. در شغلی که دوست ندارند، می‌مانند؛ به رابطه‌ای که در آن خوشبخت نیستند، ادامه می‌دهند؛ عاداتی دارند که برای سلامتشان مضر است. پولشان را در مواردی سرمایه‌گذاری می‌کنند که درباره‌شان اطلاعاتی ندارند و حتی پس از این‌که متوجه اشتباهشان می‌شوند، پولشان را در آن‌جا نگه می‌دارند.

1. Abraham Maslow روان‌شناس آمریکایی

اگر از هر بخشی از زندگی یا از جایگاه کنونی‌تان راضی نیستید، به یاد داشته باشید که همیشه می‌توانید بهایی را برای آزادیتان بپردازید و خوب می‌دانید این بها چیست.

به دنبال خواسته‌هایتان باشید

به یاد داشته باشید که هر شرایطی در کسب و کار و زندگی شخصیتان به شما ارائه می‌شود، حاصل تصمیم یک فرد است و می‌تواند با تصمیم فرد دیگری تغییر کند. این شرایط هرچه باشد از جمله هزینه‌ها و شرایط کاری، شرایط یک قرارداد، هزینه‌های تولید یا خدمات، نرخ اجاره دفتر کار یا تجهیزات، یا شرایط بانکی برای دریافت وام، یا میزان اعتبار، اگر به هر دلیلی از آن رضایت ندارید، به دنبال شرایط متفاوتی باشید.

به‌خاطر داشته باشید که قبل از این که چیزی بخواهید، پاسخ همیشه منفی است. اگر پس از درخواست شما باز هم پاسخ منفی باشد، تنها چیزی که از دست داده‌اید، چند لحظه از زندگیتان بوده است. اما اگر جواب مثبت باشد، آینده‌تان را به کلی تغییر خواهد داد. حتماً این جمله را شنیده‌اید: «نابرده رنج، گنج میسر نمی‌شود.» در انجیل نیز آمده است: «چیزی ندارید، زیرا چیزی نخواسته‌اید.» هرگز از خواستن نترسید.

تور بزرگی بیاندازید

قانون این است: کیفیت تابعی از کمیت به حساب می‌آید. این بدین معنی است که قبل از شروع سفر، هرچه راه‌های بیشتری برای دستیابی به هدف داشته باشید، کیفیت انتخابتان بهتر خواهد شد.

تور بزرگی بیاندازید. عاشق اولین ایده‌هایی که به ذهنتان خطور می‌کند، نشوید. باید به‌طور مداوم به خود یادآوری نمایید که احساسات موجب منحرف شدن ارزیابی می‌شوند. یعنی در آغاز هرچه در موردکاری احساساتی‌تر باشید، توانایی‌تان درگرفتن بهترین تصمیم و انتخاب بهترین راه برای رسیدن به مقصد ضعیف‌تر می‌شود.

مشاور خود باشید

فرض کنید مشاوری هستید که باید در خصوص بهترین روش دستیابی به هدف و رسیدن به مقصد به خودتان مشاوره دهید. در جایگاه مشاور، سعی کنید خونسرد، آرام و بی‌طرف باشید.

هنگام تصمیم‌گیری، زمانی را به احساسات، عواطف، اشتیاق و تعهد اختصاص می‌دهید اما این زمان مربوط به پس از تصمیم‌گیری در خصوص بهترین راه است. تا آن زمان باید تا حد امکان مستقل و بی‌طرف باشید تا اطمینان یابید تصمیم درستی می‌گیرید.

عاشق ایده‌هایتان، به ویژه ایده‌های اولیه، نشوید. همیشه به احتمال وجود راهی بهتر برای رسیدن به هدف، فکر کنید.

اساس ثروت

اگر هدفتان موفقیت مالی است، تنها یک راه برای رسیدن به آن وجود داردکه همان «افزودن ارزش» است. ثروت طولانی مدت، قابل پیش‌بینی و پایدار، حاصل افزودن ارزش از طرق مختلف است.

این ثروت از ارائه خدمات به مردم با فراهم کردن محصول یا خدمات مورد نیاز آن‌ها و در رقابت با سایر افرادی بدست می‌آید که

همان کالا و خدمات را ارائه می‌نمایند. این یک اصل اقتصادی مهم و بنیادی محسوب می‌شود که در طولانی مدت نتیجه می‌دهد.

شاید یکی از مهمترین قوانین، قانون کاشت و برداشت باشد. «هرچه بکارید، همان را برداشت می‌کنید.» هرچه را که در شغل، خانواده، سلامت و زندگی مالی بکارید، همان را هم برداشت خواهید کرد. آنچه امروز برداشت می‌کنید، نتیجه مستقیم چیزی است که در گذشته کاشته‌اید. اگر از محصول کنونی خود راضی نیستید، امروز شروع به کاشتن چیزی متفاوت نمایید. امروز شروع کنید و به طریقی بهتر و مؤثرتر به دیگران ارزش بیافزایید.

همچنین توجه داشته باشید که این قانون «قانون برداشت و کاشت» نیست؛ بلکه همیشه کاشت مقدم بر برداشت است و رسیدن از مرحله کاشت به برداشت مدتی به طول می‌انجامد. به‌گفته توماس استنلی و ویلیام دانکو[1] در کتابی تحت عنوان همسایه میلیونر، میلیونرهای امریکایی که با تلاش خود به این مرحله رسیده‌اند، حدود ۲۲ سال کار سخت، فداکاری، اشتباه، دشواری و شکست‌های موقت را در پرونده خود داشته‌اند تا به این میزان ثروت رسیده‌اند. معمولاً افرادی که گمان می‌کنند می‌توانند از میانگین مردم جلوزده و به این مرحله برسند، آمادگی انجام کارهای سخت را ندارند و در نتیجه هنوز به پایان خط نرسیده، دست از کار می‌کشند. اجازه ندهید این اتفاق برای شما روی دهد.

1. Thomas Stanley and William Danko

یک فهرست تهیه کنید

اگر هدفتان مالی باشد، فهرستی از تمام روشهای ممکن برای دستیابی به نتایج مالی یکسان تهیه کنید. هرچه گزینه‌های شما بیشتر باشد، تصمیمات بهتری می‌گیرید. حال هشت مثال زیر را مطالعه کنید:

۱. با آغاز یک کسب و کار جدید به هدفتان دست می‌یابید.

۲. می‌توانید کسب و کاری که از قبل وجود دارد، خریده و آن را سودآورتر کنید.

۳. می‌توانید در کارتان به بهترین وضعیت برسید و درآمد خوبی داشته باشید و در کارتان به دقت سرمایه‌گذاری و پول پس‌انداز کنید.

۴. می‌توانید در زمینه املاک سرمایه‌گذاری نموده و یا بازسازی کنید، بفروشید یا اجاره دهید.

۵. می‌توانید از استعدادها و مهارت‌های خود برای راه‌اندازی یک کسب و کار جدید در ازای گزینه‌های موجود استفاده کنید.

۶. یک نمایندگی خریده و آن را به موفقیت برسانید.

۷. می‌توانید سرگرمی یا علائق خود را به یک فرصت درآمدزا تبدیل کنید.

۸. خود را وقف به موفقیت رساندن شرکتتان کنید و در حوزه کاری خود به درجات بالا برسید و یکی از پردرآمدترین افراد در رشته خود شوید. با این درآمد بالا یا سرمایه‌گذاری مناسب، می‌توانید ثروتمند شوید.

میلیونها نفر که از هیچ شروع کرده و میلیونر شده‌اند، از این روش‌ها استفاده کرده و آن‌ها را به اثبات رسانده‌اند. هریک از روش‌های فوق مستلزم این است که در ارائه خدمات به دیگران موفق باشید.

امید یک استراتژی نیست

بـه یاد داشـته بـاشید کـه امـید یک اسـتراتـژی نـیست. قـبل از سرمایه‌گذاری زمان، پول یا احساس در کار، تجارت یا روابط، همه چیز را به خوبی ارزیابی کنید. تمام جزئیات راه پیشنهادی به مقصد را بررسی نمایید.

توصیه افرادی که همین مسیر را رفته‌اند، بپذیرید. از کـارشناسان بیاموزید. از افرادی که به مقصد رسیده‌اند، بپرسید چطور این کار را انجام داده و چه چیزهایی یاد گرفته‌اند. از آن‌ها بپرسید اگر قرار باشد یک بار دیگر این مسیر را طی کنند، چه تغییراتی در کار خود می‌دهند.

در بررسی گزینه‌های خود همیشه به احتمال ارتکاب اشتباه فکر کنید. اشتباهات خود را بپذیرید و در صورت لزوم مسیری متفاوت را در پیش گیرید.

می‌گویندکوتاه‌ترین فاصله بین دو نقطه، خط مستقیم است. ممکن است این گفته در خصوص رفتن شما از نقطه کنونی به سوی اهداف مصداق نداشته باشد. گاهی یک روش غـیرمستقیم، سـریع‌ترین راه برای رسـیدن است. امـروزه بسـیاری از مـردم مـتوجه شـده‌انـد کـه دستیابی به اهداف مالی مستلزم ارتقا دادن مهارت‌ها و تـحصیلات است. آن‌هـا در کـالج‌های مـختلف ثـبت‌نام مـی‌کنند، در دوره‌هـا و سمینارها حضور می‌یابند و در حوزه کاری خـود حـریصانه مـطالعه می‌نمایند. آن‌ها خاک را شخم زده و بارور می‌کنند طوری که در آخر به محصول بیشتری برسند.

توانایی فکر کردن

ارزشمندترین دارایی که در راه دستیابی به اهداف و رسیدن به مقصد دارید، ذهن شماست. ارزش، شامل توانایی فکر کردن درباره هویت و خواسته‌هایتان است. بیش از ۸۰٪ موفقیت شما حاصل صرف زمانی برای تفکر دقیق و واضح در خصوص اهداف، خواسته‌ها و نوع موفقیت‌تان است.

توانایی شما در تعیین اهداف مشخص، شفاف و هماهنگ با استعدادها و توانایی‌هایتان، اولین گام واقعی در رسیدن به مقصد و موفقیت پایدار به حساب می‌آید.

* * * * *

فصل سوم

طرح پروازتان را بنویسید

«تنها از طریق طرحی می‌توانیم به اهدافمان برسیم که به آن ایمان داشته و دقیقاً بر اساس آن عمل کنیم. هیچ راه دیگری برای رسیدن به موفقیت وجود ندارد.»

استفن ای برنن[1]

بسیاری از مردم فکر می‌کنند که داشتن یک هدف مشخص، مثبت‌اندیشی و خوش‌بینی نسبت به این هدف، تنها لازمه موفقیت و خوشبخت بودن است. اگرچه انتخاب مقصد خیلی اهمیت دارد، اما تنها نقطه آغاز کار به حساب می‌آید. حالا کار اصلی شروع می‌شود. حال زمان آن است که به خود و دیگران نشان دهید در مورد هدفتان جدی و مصمم هستید.

واقعیت این است که تنها ۳ درصد مردم اهداف مشخص و

---

1. Stephen A.Brennen

مکتوب و طرح‌هایی برای رسیدن به آن دارند. تنها ۳ درصد از مردم هر روز روی مهمترین اهدافشان کار می‌کنند. تنها افراد برتر هستند که بیشتر اوقات به اهداف خود فکر می‌کنند.

اکثر مردم به جای هدف، آرزو دارند. آن‌ها امید، رویا و خیال‌هایی دارند. من به این رویاها، «دود سیگار» می‌گویم. آن‌ها خیلی زود از شور و شوق می‌افتند و شفافیت و مسیر خاصی ندارند.

خانه رویاها، کسب و کار، رابطه و کار رویاهای شما تنها یک رویاست مگر این‌که به آن «گوشت و استخوان» اضافه کنید. تنها زمانی که برنامه‌ریزی کنید و جزئیات سفرتان را تهیه نمایید، می‌توانید از رسیدن به مقصد بر اساس برنامه خود اطمینان داشته باشید.

هم به یک معیار و هم به یک روش نیاز دارید

اهداف خود را از نظر کمی و کیفی تعریف کنید. وقتی هدفی را به صورت کیفی تعریف می‌کنید، مشخص می‌نمایید که پس از رسیدن به آن، چه فکر و احساسی خواهید داشت. در زمان تعریف بهترین هدف خود، غرور، رضایت، سرور، شادی، عشق، صلح و لذتی را که از رسیدن به آن خواهید داشت، احساس می‌کنید. با تصور این‌که به هدفتان رسیده‌اید، این احساسات را در خود ایجاد می‌نمایید.

شما اهدافتان را از طریق افزودن ارقامی خاص به صورت کمی تعریف می‌کنید. این کار هدفی را در اختیار شما قرار می‌دهد که می‌توانید آن را دنبال کرده و پیشرفت نمایید. اگر نتوانید آن را اندازه بگیرید، توان اداره کردنش را نیز نخواهید داشت.

برای مثال، تمام مردم می‌خواهند از نظر مالی مستقل باشند. اما وقتی از آن‌ها بپرسید این استقلال یعنی چه، بهترین جوابی که به شما

خواهند داد این است: «می‌خواهم میلیونر شوم.»

اما این هدف، بسیار مبهم است. «استقلال مالی» یعنی این‌که شما به قدری ثروت داشته باشید که دیگر هرگز نگران پول نباشید. بنابراین سؤال این است، چه رقمی؟ واقعاً چقدر پول نیاز دارید؟

تعیین هدف به روشی ساده

قبل از این‌که به سوی مقصدتان پرواز کنید، می‌توانید مجموعه‌ای از مراحل برنامه‌ریزی را برای افزایش احتمال موفقیت سفرتان دنبال کنید.

۱. دقیقاً تصمیم بگیرید که در هر حوزه‌ای از زندگی، چه می‌خواهید.

هدفتان را به قدری واضح و مشخص تعریف کنید که یک کودک بتواند آن را درک کند و به کودکی دیگر توضیح دهد.

برای مثال، به جای این‌که بگویید «می‌خواهم کلی پول درآورم»، باید دقیقاً مشخص کنید که «کلی» یعنی چقدر. نمی‌توانید برای هدفی نامشخص و مبهم، انگیزه داشته و مصمم باشید.

۲. هدف خود را بنویسید و آن را قابل اندازه‌گیری کنید. هدفی که نوشته نشده باشد، تنها یک آرزوست. یعنی «هدفی بدون انرژی در ورای آن.» وقتی آن را قابل اندازه‌گیری می‌کنید، هدفی مشخص برای دستیابی می‌سازید.

۳. یک ضرب‌الاجل تعیین کنید. زمان دقیق دستیابی به هدفتان را مشخص نمایید. ضمیر ناخودآگاه، ضرب‌الاجلها را دوست دارد زیرا توانایی‌های ذهنیتان را برانگیخته و شما را به جلو هدایت می‌کنند.

۴. تمام موانعی را که باید برای رسیدن به هدف، از سر راه

بردارید، شناسایی کنید. ممکن است چه مشکلاتی پیش بیاید؟ چه چیزهایی بین شما و هدفتان قرارگرفته است؟ چرا تاکنون به هدفتان نرسیده‌اید؟ چه چیز شما را عقب نگه داشته و یا می‌تواند عقب نگه دارد؟

افکارتان را روی کاغذ بیاورید! هرچه بیشتر مشکلات و دشواری‌هایی که ممکن است سر راهتان قرار بگیرد، مشخص کنید، آمادگی بهتری برای حل و فصل آن‌ها خواهید داشت.

۵. دانش و مهارت‌هایی را که برای دستیابی به هدف بدان نیاز خواهید داشت، تعیین کنید. به‌خاطر داشته باشید برای انجام کاری که تاکنون هرگز به آن دست نیافته‌اید، باید چیزهایی را یاد بگیرید که قبل از این نیاموخته و انجام نداده‌اید. دستاوردهای شما تا بدین‌جا برای رسیدن به آینده کافی نیست. هر هدف جدید، نیازمند کسب و بکارگیری بخش جدیدی از دانش یا مهارت است. در مورد شما، این دانش یا مهارت چه چیز می‌تواند باشد؟ در پاسخ‌های خود شفافیت داشته باشید.

۶. افرادی را مشخص کنید که برای رسیدن به هدفتان، به کمک و همکاری آن‌ها نیاز دارید. برای دستیابی به اهداف بزرگ، نیازمند کمک افراد بسیاری هستید. هرچه این افراد را بهتر تعیین کنید، احتمال استفاده بهتر و بیشتر از کمک و حمایت آن‌ها افزایش می‌یابد.

۷. فهرستی از پاسخ‌های خود به شش سؤآل فوق تهیه کنید و بر اساس اولویت آن‌ها را مرتب سازید. ابتدا باید چه کاری کنید؟ مهمترین نکته چیست؟ فهرستی از فعالیت‌هایی که به ترتیب اولویت تهیه شده، یک طرح است، مجموعه‌ای گام به گام از کارهایی که سرانجام شما را به هدف و مقصدتان می‌رساند.

با استفاده از هفت مرحله مذکور، می‌توانید به هر هدفی که برای خود تعیین کرده‌اید، برسید. در زیر با فرمولی آشنا می‌شوید که از آن می‌توانید برای تعیین مهمترین مقصد و هدف شماره یک خود استفاده نمایید.

فرمول موفقیت تضمین‌شده

شما با استفاده از این فرمول می‌توانید زندگی خود را تغییر داده و طبق برنامه، به مهمترین مقصد خود برسید. این فرمول، چهار مرحله ساده دارد. مردم در سراسر دنیا به من گفته‌اند که این چهار مرحله آن‌ها را قادر ساخته که بسیار سریعتر از آن‌چه تاکنون تصور می‌کردند به هدفشان برسند.

مرحله اول: از روش ده هدف استفاده کنید

یک برگه کاغذ بردارید و کلمه «اهداف» را همراه با تاریخ امروز روی آن بنویسید. ده هدفی راکه می‌خواهید در آینده به آن‌ها برسید، یادداشت کنید. از تکنیک «عصای جادویی» استفاده کنید و تصور نمایید هیچ محدودیتی ندارید. ده موردی را یادداشت کنید که می‌خواهید در آینده باشید، انجام دهید یا داشته باشید، طوری که گویی همه آن‌ها قطعاً روی خواهند داد:

در زیر چند راهکار ارائه شده است:

۱. جملاتتان را به زمان حال بنویسید طوری که انگار قبلاً به آن هدف دست یافته‌اید. به جای این‌که بنویسید «من هر سال xxx دلار درآمد خواهم داشت»، بنویسید «من هر سال xxx دلار درآمد دارم.» ضمیر ناخودآگاه شما می‌تواند فرامینی را ثبت کند که تنها به زمان حال بیان می‌شوند.

۲. جملاتتان را مثبت بنویسید. به جای این‌که بنویسید «من سیگار را ترک خواهم کرد» (منفی)، می‌توانید بنویسید «من سیگاری نیستم» (مثبت).

۳. جملات را شخصی بنویسید. برای تمرین و از این به بعد در زندگی، هر هدفی را با کلمه «من» شروع کنید. شما تنها فرد در جهان هستید که می‌تواند از کلمه «من» با ارجاع به خودتان استفاده کنید. وقتی یک جمله تائیدی مثبت را با کلمه «من» آغاز می‌کنید، ضمیر ناخودآگاهتان بلافاصله آن را به صورت فرمانی مهم از «مرکز فرماندهی مغزتان» می‌پذیرد.

هریک از ده هدف شما باید با کلمه «من» آغاز شود، در زمان حال، مثبت و به صورت شخصی بیان شود و در آخر به یک ضرب‌الاجل (تا ....) برسد.

مرحله دوم: مهمترین هدف خود را انتخاب کنید

زمانی که اهداف خود را نوشتید، فرض کنید اگر به اندازه کافی برایشان تلاش کنید، دیر یا زود به همه آن‌ها خواهید رسید. و همچنین تصور کنید می‌توانید یکی از آن‌ها را انتخاب کنید تا ظرف ۲۴ ساعت آینده به نتیجه برسد.

حال، این سؤال را از خودتان بپرسید: کدام‌یک از این اهداف است که اگر بتوانم همین الآن به آن برسم، بیشترین تأثیر مثبت را در زندگی‌ام خواهد داشت؟ جواب شما هرچه که باشد، فقط آن هدف را مشخص کنید. حال، این هدف، مهمترین هدف قطعی، هدف اولیه و مهمترین مقصد شما برای ادامه سفر زندگی‌تان محسوب می‌شود.

مرحله سوم: یک طرح ایجاد کنید

این هدف را در بالای یک کاغذ سفید بنویسید. دقت کنید که

جمله را به زمان حال، مثبت، و شخصی بنویسید ـ طوری آن را توصیف کنید که گویی به آن رسیده‌اید ـ و سرانجام ضرب‌الاجلی برایش تعیین کنید.

فهرستی از مشکلاتی که باید بر آن‌ها غلبه نمایید، اطلاعات، مهارت‌ها و افرادی که برای رسیدن به هدفتان نیاز خواهید داشت، تهیه کنید. این اطلاعات را در قالب یک طرح ساماندهی کرده و سپس بلافاصله قدمی برای رسیدن به مقصد بردارید.

مرحله چهارم: در مورد هدفتان ذهن‌انگیزی کنید

ذهن‌انگیزی شما را بر آن می‌دارد که به شدت بر چگونگی دستیابی به هدفتان تمرکز کنید. یک برگه کاغذ بردارید و مهمترین هدف قطعی خود را در بالای صفحه و به صورت سؤالی بنویسید. برای نمونه، اگر هدف شما مالی است، می‌توانید بنویسید «چطور می‌توانم تا ۳۱ دسامبر سال ...، xxx.xx دلار درآمد داشته باشم؟»

سپس بیست پاسخ برای این سؤال بنویسید. می‌توانید بیش از بیست پاسخ بنویسید اما باید حداقل بیست جواب برای این سؤال داشته باشید.

نوشتن سه تا پنج پاسخ اول، خیلی ساده خواهد بود. می‌نویسید که این کار را بیشتر یا کمتر انجام خواهید داد. نوشتن پنج پاسخ بعدی دشوارتر بوده و نیازمند خلاقیت بیشتری است. ده پاسخ بعدی نیازمند تمرکز و نظم بسیاری است. باید به عمق منابع ذهن خلاق خود نفوذ کنید تا به هدف خود برسید.

اقدام کنید

وقتی بیست جواب خود را نوشتید، یکی از آن سؤال‌ها را انتخاب

نموده و روی آن کار کنید. این امر خیلی اهمیت دارد. زمانی که روی یکی از این ایده‌ها کار می‌کنید، خلاقیت ذاتی خود را بکار می‌اندازید. تمام طول روز ایده‌های جدیدی برای حل مشکلات و رسیدن به اهداف خود خواهید داشت. کم‌کم در سطوح عالی شروع به کار می‌کنید.

اگر بلافاصله حداقل برای یکی از این ایده‌ها کاری نکنید، جریان خلاقیت کُند و سپس متوقف می‌شود. سود کمی خواهید کرد و اتفاق خاصی نخواهد افتاد.

رابطه مستقیمی بین سرعت عمل شما در یک ایده جدید و احتمال عمل کردن به هر ایده جدیدی در آینده وجود دارد.

وقتی این عادت را در خود ایجاد کنید، به پتانسیل‌های خود شتاب می‌بخشید. به سرعت به سوی دستیابی به مهمترین هدف خود حرکت خواهید کرد.

این تمرین را به‌طور مرتب در زندگی خود انجام دهید. هر زمان که نیازمند برنامه ریزی برای یک مقصد جدید هستید، فهرستی از ده هدف خود تهیه کرده و مهمترینش را انتخاب و بیست راه برای انجام آن پیدا کنید. سپس یک ایده را برگزیده و بلافاصله روی آن کار کنید.

باز هم بازگشت از آینده

در ذهن خود به ضرب‌الاجل دستیابی به هدف فکر کنید. تصور نمایید همه چیز به خوبی پیش رفته و دقیقاً طبق برنامه‌ای که تهیه کرده بودید، به هدف خود رسیده‌اید.

از جنبه موفقیت، از آینده به جایگاه امروز خود نگاه کنید و جمله زیر را با بیست پاسخ تکمیل کنید: «من به این هدف رسیده‌ام زیرا ...»

هر چیزی که به ذهنتان خطور می‌کند و می‌توانستید برای تضمین موفقیت خود انجام دهید، بنویسید.

سپس، یک برگه سفید بردارید و این جمله را تکمیل کنید: «من به این هدف نرسیدم زیرا ... (این کار را) نکردم.» فهرستی از کارهایی که می‌توانستید انجام دهید اما نکرده‌اید و منجر به شکستتان شده، تهیه نمایید.

این تمرین به شما کمک می‌کند با وضوح بیشتری نسبت به سایر مردم فکر کنید. با تکمیل این جملات با ده یا بیست پاسخ، بلافاصله بایدها و نبایدهای تضمین موفقیت خود را خواهید دید.

یک جمله تأئیدی مثبت برای هدف شماره یک خود بنویسید: «بزرگترین هدف قعطی من، رسیدن به درآمد xxx.xx دلار تا ۳۱ دسامبر است.» سپس یک تصویر ذهنی واضح از زندگی خود که در آن به هدف رسیده‌اید، ترسیم کنید. تصور نمایید زمانی که به هدف خود دست می‌یابید، چه احساسی خواهید داشت. به تمام دلایلی فکر کنید که باعث شده این هدف در جایگاه اول اولویت‌های شما قرار گیرد.

سرانجام تصمیم بگیرید بدون استثنا، هر روز کاری کنید تا به هدفتان برسید. پیش بروید و به کارتان ادامه دهید. با توجه به مهمترین هدفتان، به خود یادآوری کنید که شکست نخواهید خورد!

تمرین

برنامه پرواز خود را بنویسید

فهرستی از ده هدفی تهیه کنید که می‌خواهید تا سال آینده به آنها دست یابید:

۱.
۲.
۳.
۴.
۵.
۶.
۷.
۸.
۹.

کدام‌یک از این اهداف اگر ظرف ۲۴ ساعت آینده به آن برسید، بیشترین تأثیر مثبت را بر زندگی شما خواهد داشت؟
ضرب‌الاجل شما برای رسیدن به این هدف چیست؟

....

....

سه مشکل یا مانع احتمالی بر سر راه دستیابی بـه ایـن هـدف را یادداشت کنید:

۱.
۲.
۳.

سه مهارت یا دانشی که برای رسیدن به هدفتان به آن‌ها نیاز دارید، تعیین کنید.

۱.
۲.
۳.

سه فرد، گروه یا سازمانی که کمک یا همکاریشان برای دستیابی به هدف ضروری است، مشخص نمایید:

۱.
۲.
۳.

بر اساس پاسخ‌های فوق، فهرستی هفت مرحله‌ای از اقداماتی تهیه کنید که برای رسیدن به هدف ضروری هستند:

۱.
۲.
۳.
۴.
۵.
۶.
۷.

کدام کار است که اگر بلافاصله انجام دهید به سوی مقصد پیش خواهید رفت؟

....

....

جواب شما به آخرین سؤال هرچه باشد، بلافاصله مشغول انجام دادنش شوید. معطل نکنید. سریع باشید. سفرتان را آغاز کرده و به عقب نگاه نکنید.

* * * * *

فصل چهارم

آماده سفر شوید

«آیا مصمم هستید؟ این لحظه را از دست ندهید. جرأت و جسارت، دارای قدرت و جادو است. کافی است دست به کار شوید تا ذهنتان گرم شود. شروع کنید و بدانید کار انجام می‌شود.»

یوهان ولفگانگ گوته

آمادگی نشانه حرفه‌ای بودن است. آمادگی و تدارک دیدن، نشانه یک فرد موفق نیز هست. وقتی در شغلتان پیشرفت می‌کنید، متوجه می‌شوید که افراد برتر، زمان زیادی را صرف تدارک می‌کنند. ۱۰٪ برتر در هر حوزه‌ای نسبت به دیگر افراد در همان شغل، همیشه تدارک بیشتری می‌بینند.

مسافران حرفه‌ای در تدارک دیدن وسایل سفر، چند مرحله را بارها پی می‌گیرند تا به آن عادت کنند. ابتدا فهرستی از موارد مورد نیازشان برای سفر را تهیه می‌کنند زیرا به حافظه‌شان اعتماد ندارند. همه چیز را می‌نویسند.

دوم، قبل از بسته‌بندی، هر چیزی را که می‌خواهند با خود ببرند، جمع می‌کنند. سوم، وسایل خود را به‌طور کامل برمی‌دارند طوری که قبل از زمان مقرر، آماده رفتن به فرودگاه باشند.

مسافران حرفه‌ای می‌دانند اگر به خاطر ضیق وقت، با دستپاچگی وسایلشان را جمع کنند، ممکن است بعضی از ضروریات سفر را فراموش کنند.

یکی از تکنیک‌هایی که می‌توانید برای سفر کردن و افزایش احتمال رسیدن به مقصد از آن استفاده کنید، فکر کردن به «بدترین نتیجه ممکن» است. برای این کار، از خود بپرسید بدترین اتفاقی که ممکن است در این سفر بیافتد، چیست؟

مراقب بدترین اتفاق باشید

از نظر من به‌عنوان یک سخنران و مسئول سمینارهای حرفه‌ای، بدترین چیزی که در طول سفر ممکن است روی دهد، گم شدن یا با تأخیر رسیدن چمدان لباس‌ها و مدارک سمینار است. برای مقابله با این وضعیت، تمام وسایل مورد نیاز را همراه خود برده و از جلوی چشمم دور نمی‌کنم. به‌خاطر این برنامه‌ریزی پیشرفته، هرگز چمدان‌هایم را گم نکرده‌ام.

اگر سفری طولانی شامل چند روز سخنرانی داشته باشم، به چمدانی بزرگتر نیاز دارم. من همیشه چمدانی کوچک حاوی ضروریاتم را با خود به داخل هواپیما می‌برم. چمدان بزرگتر را به بار هواپیما می‌دهم که اگر گم شد، دچار فاجعه نشوم.

در راه رسیدن به مقصد و دستیابی به مهمترین هدف، مدام از خود بپرسید بدترین اتفاق ممکن چیست؟ سپس مراقب باشید تا راهی

برای مقابله با آن‌ها بیابید.

برای هر حادثه‌ای برنامه‌ریزی کنید

نشانه یک اندیشمند برتر این است که فرض می‌کند بدترین اتفاق روی خواهد داد و برای مقابله با آن آماده می‌شود. زمانی از ناپلئون بناپارت پرسیدند آیا به شانس معتقد است. وی جواب داد: «بله معتقدم. به بدشانسی اعتقاد دارم. فکر می‌کنم همیشه بداقبالی همراهم است پس بر اساس آن برنامه‌ریزی می‌کنم.»

برای مثال، لغو شدن یا تأخیر در پروازها به‌خاطر مسائلی نظیر آب و هوا یا مشکلات فنی، امری عادی شده است. خود من بارها شاهد این مسئله بوده‌ام و برای مقابله با آن، همیشه فهرستی از پروازهای قبل و بعد از ساعت موردنظرم را از آژانس‌های مختلف تهیه می‌کنم که اگر مشکلی در پرواز خودم پیش بیاید، سریع به سراغ پرواز دیگری بروم. در مواقعی که مشکلات اضطراری روی می‌دهند، بلافاصله به آژانس مسافرتی زنگ می‌زنم تا خیلی زود پرواز دیگری را برایم پیدا کند.

اگر لازم است زود حرکت کنید

چندی پیش، یک پرواز پنج ساعتی داشتم تا به سمیناری برای شرکت فورچون ۵۰۰ برسم. وقتی همه مسافران در جای خود نشستند، خلبان اعلام کرد یک مشکل فنی پیش آمده و خدمه مشغول رفع آن هستند. او گفت ۳۰ دقیقه بعد مسافران را در جریان روند کار خواهد گذاشت و در طول این مدت، مسافران می‌توانند مطالعه کرده یا تلفن بزنند.

من که این نوع تأخیرها را درگذشته تجربه کرده بودم، بلافاصله به آژانس مسافرتی تلفن زدم و یک پرواز دیگر را پیدا کردم که بیست دقیقه دیگر به همان مقصد می‌رفت. از جایم بلند شده و هواپیما را ترک کردم سپس سوار هواپیمای دیگری شدم و با نیم ساعت تأخیر به مقصدم رسیدم.

سپس متوجه شدم مشکلات فنی در پرواز اول بسیار جدیتر از آن بوده که پیش‌بینی شده بود. مسافران آن پرواز حدود سه ساعت در هواپیما و در سالن انتظار مانده بودند تا این‌که در نهایت پرواز لغو شد. از آن‌جایی که تمام پروازهای دیگر قبلاً انجام شده بود، آن‌ها مجبور شدند به خانه بازگشته و روز بعد به فرودگاه بیایند، تا شاید پرواز دیگری به سوی مقصدشان بیابند.

مشکلات کوچک می‌توانند شما را از مسیر خارج کنند

برای رفتن به فرودگاه به‌وسیله ساده‌ای مانند تاکسی نیاز دارید. اما هرچه بیشتر منتظر تاکسی باشید، احتمال دیر رسیدن به فرودگاه بیشتر می‌شود. فرمول زیر را همیشه به‌خاطر داشته باشید: «برنامه‌ریزی مناسب و به موقع، از عملکرد ضعیف جلوگیری می‌کند.»

در جریان توفان تگرگ چند سال پیش در دالاس، مجبور شدم در متلی که ۲۵ مایل تا فرودگاه فاصله داشت، بمانم. اما باید ساعت ۷ صبح به فرودگاه می‌رفتم تا به موقع برای برگزاری سمیناری به بیرمنگهام برسم.

مسئول شیفت شب پذیرش متل خسته و بی‌حوصله بود. من تأکید کردم که باید ساعت ۵:۳۰ صبح یک تاکسی مرا به فرودگاه ببرد. او به

من اطمینان داد که به موقع یک تاکسی خبر خواهد کرد. من حدود ۴ ساعت خوابیدم و بیدار شدم، لباس پوشیدم و به سرعت به طبقه پایین آمدم تا سوار تاکسی شوم. اما تاکسی در کار نبود.

همان مسئول پذیرش آن‌جا بود. وقتی در مورد تاکسی از او سؤال کردم، شانه‌ای بالا انداخت و گفت فراموش کرده است و من مستاصل ماندم.

خوشبختانه، همان موقع اتوبوس حمل خدمه و مهمانداران یک شرکت هواپیمایی برای بردن آن‌ها به فرودگاه آمد. من با آن اتوبوس شخصی به فرودگاه رفتم تا به موقع به پروازم برسم و به بیرمنگهام پرواز کنم.

منفعل نباشید

این تجربه دو درس به من داد. اول این‌که آماده بدترین اتفاق ممکن باشم. مهم نیست دیگران چه چیزی به شما می‌گویند، این احتمال را در نظر بگیرید که ممکن است به قول خود عمل نکنند، پس آماده باشید.

دوم، منفعل نباشید. به جای این که عصبانی و افسرده شوید، دست به کار شده و به مسیرتان ادامه دهید. یک راه دیگر پیدا کنید. اگر شرایط بر وفق مرادتان نبود، آن را نپذیرید. به جای این‌که منتظر باشید اتفاقی بیافتد، سعی کنید اتفاقی بیافتد.

فهرستی تهیه کنید

خلبان‌ها به دقت چک لیستشان را قبل از پرواز چک می‌کنند. حتی اگر هزاران ساعت پرواز کرده باشند و بیست سال مدام این کار را کرده

باشند، باز هم برای هر پرواز فهرستشان را چک می‌کنند.

شما نیز باید فهرستی برای خود تهیه نمایید. مهم نیست چندبار به همین سفر رفته باشید، باید فهرستتان را باز هم چک کنید. هرگز به حافظه‌تان اعتماد نکنید. عدم بررسی حتی یک موضوع کوچک می‌تواند شما را معطل بگذارد و حتی شاید به مقصد نرسید.

چند سال پیش، مجموعه سمینارهایی برای آی بی ام برگزارکردم. یکی از مشتریانم که مدیری موفق بود، ناگهان تماسش را با من قطع کرد و جواب تلفن‌هایم را نداد. وقتی با همکارانش تماس گرفتم، متوجه شدم وی در یک سانحه هوایی کشته شده است. این اتفاق واقعاً وحشتناک بود.

هواپیما حین فرود در دالاس دچار مشکل شده و تمام مسافران کشته شدند. در بررسی‌های بعدی علت حادثه مشخص شد. آن پرواز، آخرین پرواز آن روز بود و قرار بود خدمه شب را در دالاس بمانند. طبق یافته‌های جعبه سیاه، خدمه هنگام فرود، با شادی با هم گرم‌گفتگو شده بودند. مهندس پرواز ـ مردی با دو دهه تجربه ـ هنگام صحبت با خلبان، فراموش کرده بود چک لیست را بررسی کند. در نتیجه، فراموش کرده بود سرعت‌گیرهای هواپیما را بکار بیاندازد. این اشتباه منجر به سقوط هواپیما، آتش‌سوزی و در نهایت مرگ تمام سرنشینان آن شد.

وقتی به مقصد خود نزدیک می‌شوید، زمانی که برای رسیدن به اهدافتان تلاش می‌کنید، در نظر داشته باشید پیامد عدم بررسی فهرست می‌تواند بسیار جدی باشد. اما در تجارت، ورشکستگی افراد به‌خاطر عدم توجه به جزئیات ضروری امری عجیب نیست.

راه‌های تدارک و آمادگی

حتماً شنیده‌اید که می‌گویند «شروع خوب، نیمی از کار است.» آمادگی و تدارک نشان‌دهنده افراد موفق و حرفه‌ای در هر زمینه‌ای است. روش تدارک موفق، توجه به چک لیست شخصی است. در زیر چند نکته مهم را با هم مرور می‌کنیم:

۱. به کجا می‌روید؟ زمانی را برای فکر کردن به اهداف و رویاهایتان صرف کنید. می‌خواهید به کجا برسید؟ اگر همه‌چیز وفق مرادتان باشد، چه وضعیتی خواهید داشت؟ هرچه اهدافتان را شفاف‌تر تعریف کنید، راحت‌تر می‌توانید برنامه‌ریزی نمایید.

۲. فهرستی از مواردی تهیه کنید که باید برای دستیابی به هدف و رسیدن به مقصد انجام دهید. هیچ چیز را از قلم نیاندازید. کارهای جدید را که فکر می‌کنید می‌تواند مفید باشد به فهرستتان اضافه کنید.

۳. تمام مشکلات احتمالی، تأخیرها یا شکست در راه رسیدن به هدف را مدنظر داشته باشید. دوراندیشی کنید و برای هر اتفاق پیش‌بینی نشده‌ای آماده شوید. هرگز به شانس یا امید به انجام کارها طبق برنامه اتکا نکنید.

۴. با کسانی که قبلاً همین راه را رفته‌اند، صحبت کنید. سعی نکنید راه جدیدی را ابداع نمایید. متواضعانه از توصیه کسانی که این راه را پیموده‌اند، استفاده نمایید.

۵. تا می‌توانید مطالبی را بخوانید که دیگران درباره مقصد و راه رسیدن به آن نوشته‌اند. گاهی، یک بینش ساده می‌تواند تفاوت بین شکست و موفقیت را رقم بزند.

هرچه هدف برای شما، خانواده و آینده‌تان مهم‌تر باشد، باید زمان بیشتری را صرف تدارک رسیدن به آن کنید. چیزی به اسم «تدارک

مجدد» وجود ندارد.

برنامه دومی را تهیه کنید

وقتی به سوی هدف و مقصد گام برمی‌دارید، زمانی را صرف شناسایی تأخیرها، وقفه‌ها و انحرافات احتمالی در مسیر کنید. همیشه یک «برنامه دوم» داشته باشید تا اگر برنامه اولتان دچار مشکل شد، بتوانید از آن بهره گیرید. هرگز فرض نکنید همه‌چیز طبق پیش‌بینی شما به خوبی انجام می‌شود.

در تجارت، باید افراد مهم، مشتریان، منابع مالی، بازار، روش‌های فروش و دیگر عوامل ضروری برای شروع و اداره موفقیت‌آمیز یک تجارت را تعیین نمایید. در زندگی شخصی نیز باید به بدترین احتمالاتی که ممکن است موجب مختل شدن برنامه‌های شما شود، فکر کنید. برنامه دومی را برای خود تهیه کنید.

هرگز قوانین مورفی[1] را فراموش نکنید:

۱. آن‌چه بتواند خراب شود، خراب می‌شود.

۲. بدترین اتفاقی که ممکن است بیافتد، در بدترین زمان ممکن می‌افتد.

۳. بدترین اتفاق با بیشترین خسارت در بدترین زمان ممکن روی خواهد داد.

قانون کوهن[2] نیز می‌گوید: «مورفی خوش‌بین بوده است.»

1. Murphy
2. Cohen

برنامه‌ریزی کنید و از قبل آماده شوید

توانایی شما برای تعیین مقصد یا هدف و سپس فکر کردن و برنامه‌ریزی برای آن قبل از شروع سفر می‌تواند به شدت از میزان عدم قطعیت شما کاسته و احتمال رسیدن به هدف را افزایش دهد. این جمله را به یاد داشته باشید: «شروع خوب، نیمی از کار است.»

افراد موفق از جزئیات مهم کار به‌ویژه در آغاز هر سفر جدید آگاه هستند. آن‌ها هیچ‌چیز را به شانس وانمی‌گذارند. فرض نمی‌کنند که همه‌چیز به درستی و به شکل مطلوب پیش می‌رود. در نتیجه به شدت احتمال دستیابی به اهداف را افزایش یافته و این امر هیچ ارتباطی با شانس ندارد.

* * * * *

فصل پنجم

با تمام نیرو حرکت کنید

«وقتی اعتماد به نفس، تضمین و اطمینان خاطری در کار نباشد، شجاعتی نیز وجود نخواهد داشت. نیمی از کار زمانی انجام گرفته که بدانیم از عهده آن برمی‌آییم.»

اوریسون سوت ماردن[1]

شما در خصوص مقصدتان تصمیم‌گرفته و به فرودگاه رسیده‌اید و سوار هواپیما شده‌اید و سر جایتان نشسته‌اید. حال آماده انجام مهمترین مرحله هستید: برخاستن از زمین و پرواز، بدون این‌که تضمینی برای موفقیت وجود داشته باشد. این نقطه عطفی در زندگی شما و هر فرد موفقی به شمار می‌رود.

هواپیما روی باند به حرکت درمی‌آید تا اجازه برخاستن را از برج مراقبت بگیرد و پرواز را شروع کند. این زمان بسیار اهمیت دارد.

---

1. Orison Swett Marden

برخاستن، شروع سفر شما به سوی مقصد به حساب می‌آید.

زمانی که هواپیما اجازه برخاستن می‌گیرد، خلبان با تمام سرعت آن را به حرکت درمی‌آورد. هواپیما ابتدا آهسته حرکت کرده و سپس سرعت می‌گیرد و سریع‌تر و سریع‌تر می‌رود تا سرانجام به هوا بلند می‌شود.

در این لحظه که خلبان‌ها به آن «جمع شدن چرخ‌ها» می‌گویند، شروع رسمی پرواز به حساب می‌آید.

سؤال مهمی که مطرح می‌شود، این است: چه می‌شود اگر خلبان به جای این‌که با ۱۰۰٪ سرعت حرکت کند، از ۸۰ یا ۹۰٪ قدرت موتور استفاده کند؟ تمام خلبان‌ها یک جواب به این سؤال خواهند داد. اگر هواپیما با سرعتی کمتر حرکت کند، هرگز به سرعت مطلوب برای برخاستن نمی‌رسد. هواپیما همین‌طور روی باند حرکت می‌کند و هرگز به هوا بلند نمی‌شود.

این امر نشان‌دهنده تفاوت بین موفقیت و معمولی بودن در زندگی است. افراد موفق در سفر جدید به سوی مقصد، با تمام سرعت حرکت می‌کنند. آن‌ها تخت‌گاز می‌روند و به ویژه در آغاز هر تلاشی، کارشان را با تمام وجود انجام می‌دهند.

در دستیابی به موفقیت، شاید هیچ‌چیز مهمتر از تدارک و آمادگی شما برای انجام کار نباشد؛ باید با تمام وجود کار کنید تا به هدف برسید.

از سوی دیگر، افراد متوسط هرگز با تمام سرعت حرکت نمی‌کنند. آن‌ها به دنبال راه‌هایی هستند که کمترین میزان کار و تلاش را داشته باشند. در نتیجه هرگز به لحظه برخاستن از زمین نمی‌رسند. آن‌ها هرگز به هوا بلند نمی‌شوند و هرگز به موفقیت نمی‌رسند.

قدم اول را بردارید

تفاوت اصلی بین عظمت و زندگی معمولی در این است: افراد موفق، اهداف بزرگی برای خود برمی‌گزینند، برای رسیدن به هدف به دقت برنامه‌ریزی می‌کنند، و سپس اولین گام را برمی‌دارند.

افراد متوسط مانند افراد موفق، امید، رویا، آرزو و خواسته‌هایی دارند. اما وقتی پای واقعیت به میان می‌آید، عقب‌نشینی می‌کنند. چیزی در درون این افراد مانع می‌شود که آن‌ها قدم اول را بردارند. ترسشان از شکست در لحظه تصمیم‌گیری بر آن‌ها غلبه کرده و اجازه نمی‌دهد درست فکر کنند.

سال‌ها پیش در جایی خواندم: «در سواحل ناامیدی، استخوان کسانی دیده می‌شود که در لحظه پیروزی تعلل کرده و با تردیدشان همه چیز را از دست داده‌اند.» هرگز این جمله را فراموش نمی‌کنم.

مهمترین عامل، شجاعت است

لازمه مهم موفقیت، شجاعت است. وینستون چرچیل می‌گوید: «شجاعت مهمترین فضیلت است زیرا همه چیز به آن بستگی دارد.»

مارگارت تاچر نیز معتقد است همه چیز به شجاعت در لحظه تصمیم‌گیری وابسته است.

رابرت گرین[1]، نویسنده کتاب قدرت، می‌گوید: «همیشه شجاع باشید. جسارت اغلب برایتان دردسر ایجاد می‌کند اما جسارت بیشتر شما را نجات می‌دهد.»

1. Robert Greene

تا جایی که می‌توانید ببینید، پیش بروید

باید هدفتان را درست بشناسید اما در راه رسیدن به آن انعطاف‌پذیر باشید. مهم نیست چطور برنامه‌ریزی و سازماندهی کرده باشید، شرایط پیش‌بینی نشده‌ای شما را مجبور می‌کند برنامه‌های خود را بارها و بارها تغییر دهید. اما باید آماده برداشتن اولین گام باشید.

خوشبختانه همیشه می‌توانید به قدر کافی دوردست‌ها را ببینید تا قدم اول را بردارید. طبیعت در این راه به شما کمک کرده و راهتان را تسهیل می‌کند. وقتی در مورد مقصدتان تصمیم‌گیری کردید، طبیعت گام اول را به شما نشان خواهد داد. طبیعت با این کار مشخص می‌کند که شما واقعاً مصمم هستید یا خیر.

وقتی با ایمان قدم برمی‌دارید، حتی اگر بتوانید گام بعدی را ببینید، طبیعت نتیجه می‌گیرد که شما مصمم هستید و گام بعدی را نشانتان می‌دهد. و وقتی قدم برداشتید، باز هم طبیعت گام بعدی را به شما نشان می‌دهد. همیشه می‌توانید یک یا چند قدم بعدی را ببینید و وقتی قدم برداشتید می‌توانید مسافت بیشتری را دیده و برای گام‌های بعدی آماده شوید.

تلاش برای رسیدن به تعالی

برای رسیدن به موفقیت در زندگی باید مانند خلبانی که اشاره کردیم با تمام سرعت حرکت کنید تا از زمین بلند شوید. باید سخت کار کنید تا بتوانید به موفقیت موردنظرتان برسید. باید در کارتان به درجات عالی دست یابید. برای استفاده از تمام پتانسیلتان باید از قبل تصمیم بگیرید که بهترین باشید و به ۱۰ درصد افراد برتر حوزه کاری

خود بپیوندید. خوشبختی، پاداش و رضایت مخصوص افراد موفق است. سایر مردم صرفاً از چیزهایی که باقی مانده، استفاده می‌کنند.

گری بکر[1]، برنده جایزه نوبل اقتصادی ۱۹۹۲ در مقاله‌ای راجع به «شکاف نابرابری‌ها» در امریکا می‌نویسد و نشان می‌دهد که «این نابرابری مربوط به تفاوت مهارتهاست.» از آن جایی که ما در جامعه‌ای با تکنولوژی بالا زندگی می‌کنیم، بیشتر پاداش‌ها نصیب افرادی می‌شود که به‌طور مداوم دانش و مهارت‌های خود را ارتقا می‌دهند. بالاترین درآمدها را افرادی دارند که همیشه راه‌های جدید درآمد را با افزودن ارزش بیشتر یاد می‌گیرند.

هرچه بیشتر بگذارید، بیشتر دریافت می‌کنید

علاوه بر این، خانوارهایی با درآمد بالا ساعات بیشتری را نسبت به خانوارهای کم‌درآمد مشغول کار هستند. کارفرما، تاجر، مدیر ارشد در سطوح پردرآمد پنجاه و نه ساعت در هفته کار می‌کند. در ۲۰ درصد پایین خانوارهای کم‌درآمد، افراد کمتر از بیست ساعت در هفته کار می‌کنند. به‌خاطر داشته باشید نمی‌توانید چیزی را که نکاشته‌اید، برداشت کنید.

نویسندگان کتاب همسایه میلیونر، استنلی و دانکو، پس از ۲۵ سال مصاحبه به این نتیجه رسیدند که ۸۵ درصد میلیونرهای خودساخته موفقیت خود را مدیون کار زیاد می‌دانند. آن‌ها همیشه می‌گویند «من تحصیلات زیادی نداشتم. باهوش‌تر یا بهتر از بقیه نبودم اما از دیگران بیشتر کار می‌کردم.»

1. Gary Becker

افرادی که جزو ۱۰ درصد برتر حوزه کاری خود هستند، دو، پنج، ده یا حتی بیست درصد بیشتر از متوسط مردم درآمد دارند. شما می‌خواهید در آینده جزو این ده درصد برتر باشید؟

تمام ساعات کاری، مشغول کار باشید

رعایت یک قانون، دستیابی شما به هدف و رسیدن به مقصد را تضمین می‌کند: تمام ساعات کارتان را کار کنید. وقتی سر کار می‌روید کار کنید. وقتتان را با گفتگو با همکاران هدر ندهید. تمام طول روز کار کنید. سعی کنید کمی زودتر کار را شروع کرده و بیشتر کار کنید و در پایان روز، کمی بیشتر بمانید. در تمام این مدت فقط مشغول کار باشید.

از معاشرت با افرادی که وقتتان را هدر می‌دهند، خودداری کنید. بیشتر مردم با نصف سرعت یا کمتر کار می‌کنند. آن‌ها می‌خواهند درباره خانواده، ورزش، سیاست و دیگر مسائل غیرکاری با هم صحبت کنند. به آن‌ها بگویید ترجیح می‌دهید پس از کار با آن‌ها حرف بزنید، اما الان باید به کارتان برسید.

فهرستی از کارهای روزمره‌تان را به ترتیب اولویت تهیه کنید. از مهمترین کار شروع کنید و تا ۱۰۰ درصد آن را تکمیل نکرده‌اید، به کار دیگری نپردازید. سعی کنید به‌عنوان سخت‌کوش‌ترین کارمند شرکتتان شناخته شوید. تمام طول روز کار کنید.

موفقیت تصادفی نیست. موفقیت کاملاً قابل پیش‌بینی است. اگر کار افراد موفق را در پیش بگیرید، سرانجام به همان نتیجه خواهید رسید. هیچ چیز نمی‌تواند مانع پیشرفت شما شود مگر خودتان.

فصل ششم

برنامه‌ریزی برای مقابله با اختلال

«اگر از من بپرسند مفیدترین توصیه برای بشریت چیست، می‌گویم: مشکلات را بخش غیرقابل اجتناب از زندگی بدانید و وقتی مشکلی پیش می‌آید، سرتان را بالا بگیرید و در چشمانش نگاه کنید و بگویید «من از تو بزرگترم. تو نمی‌توانی مرا شکست دهی.»

آن لندرز[1]

در یک پرواز، وقتی هواپیما از زمین بلند می‌شود، خلبان به مسافران می‌گوید سر جایشان بنشینند و کمربندهایشان را ببندند. در بسیاری از موارد، خلبان می‌گوید: «در ابتدای پرواز انتظار اختلال را داریم، پس لطفاً کمربندهای خود را ببندید.»

وقتی شغل جدیدی را آغاز می‌کنید، باید منتظر اختلال باشید در مرحله اول هر شغلی معمولاً با مجموعه‌ای از مشکلات پیش‌بینی

---

1. Ann Landers روزنامه‌نگار

نشده روبرو می‌شوید که هرگز تصورش را هم نکرده بودید. این وضعیت بسیار شبیه به افتادن هواپیما در چاله‌های هوایی و مواجهه با جریان نامساعد باد است.

به محض این‌که به هدف جدید متعهد می‌شوید، هر اتفاق بدی ممکن است روی دهد. در روزهای اول کار، درس‌های زیادی یاد خواهید گرفت که در طول یک‌سال برنامه‌ریزی و سازماندهی نیاموخته یا حتی به آن فکر نکرده‌اید.

وقتی به سوی هدف جدیدی پیش می‌روید، با مجموعه‌ای از اشتباهات روبرو می‌شوید، که بهای همه آن‌ها زمان، پول و احساساتتان است. به جز اشتباه کردن و یادگرفتن از تجربیات، راه دیگری برای ارتقای دانش، مهارت و منش رسیدن به موفقیت ندارید.

سفر شما به سوی مقصد شامل مجموعه‌ای مشکلات و شکست‌های موقت است. این مشکلات بخشی از زندگی هستند. هیچ موفقیتی بدون توسعه توانایی غلبه بر مشکلات و موانع موجود بر سر راه هدف بدست نمی‌آید.

واکنش‌های خود راکنترل کنید

انسان‌های قدرتمند انتظار برخورد با مشکلات را در راه رسیدن به اهدافشان دارند. افراد ضعیف هنگام مواجهه با مشکلات پیش‌بینی نشده، غافلگیر شده و می‌ترسند؛ عصبانی شده و بد و بیراه می‌گویند. دیگران را مقصر مشکلاتشان می‌دانند و اغلب افسرده و غیرمنطقی می‌شوند.

می‌توانید تنها بر یک طرف معادله مشکلات تأثیر بگذارید: روش واکنش شما به مشکلات که به آن «توانایی واکنش» می‌گوییم.

موفقیت شما در زندگی تا حد زیادی تحت تأثیر واکنش شما به مشکلات است. خوشبختانه می‌توانید استراتژی‌هایی را بیاموزید که افراد موفق برای مقابله با مشکلاتشان از آن‌ها استفاده می‌کنند.

مشکلات با قلمرو ارتباط دارند

قبل از هرچیز، باید انتظار بروز مشکلات ناامیدی و شکست‌های موقت را داشته باشید. وقتی این مسایل روی می‌دهند، شگفت‌زده، غافلگیر یا عصبانی نشوید. بلکه نفس عمیقی بکشید، آرام باشید و بگویید: «حل مشکلات، کار من است؛ کار من این است که مشکلات را رفع کنم.»

هربار که مشکلی را حل می‌کنید، توانایی بیشتری برای حل مشکلات دیگر بدست می‌آورید. پاداش اصلی شما برای حل مشکلات، امکان حل مشکلات بزرگتر است. اما در پی مشکلات بزرگتر، پاداش و مسئولیت شما هم بیشتر می‌شود.

همیشه در مواجهه با مشکلات در کار و زندگی شخصی به سرحد توانایی خود می‌رسید. انسان‌های بزرگ، مشکلات بزرگ را حل می‌کنند. موفق‌ترین و مطمئن‌ترین اشخاصی هستند که از پس شمار زیادی از مشکلات کوچک و بزرگ در هر حوزه‌ای برمی‌آیند.

به راه‌حل‌ها بیاندیشید

افراد موفق، راه‌حل‌گرا هستند. آن‌ها به جای پیدا کردن مقصر مشکلات به وجود آمده، به دنبال یافتن راه‌حل هستند. آن‌ها آینده‌نگرند و به کارهایی فکر می‌کنند که اگر انجامشان دهند، می‌توانند صدمات و خسارات حاصل از یک مشکل را رفع کرده و به

حداقل برسانند.

یکی از بهترین راهکارهایی که می‌توانید بکار برید، آمادگی ذهنی است. از قبل تصمیم بگیرید که بدون توجه به اتفاقاتی که ممکن است روی دهد، خونسرد و آرام خواهید ماند. پیشاپیش مشخص کنید که عصبانی و ناراحت نمی‌شوید. از نظر ذهنی خود را برنامه‌ریزی کنید تا با روشی تأثیرگذار و آرام، بر مشکلات فائق آیید.

وقتی به این روش خود را برنامه‌ریزی می‌کنید و با مشکلات اجتناب‌ناپذیر روبرو می‌شوید، کم‌کم آرام شده و به آرامش می‌رسید. راحت‌تر و منطقی‌تر می‌شوید. کنترل امور را به دست می‌گیرید.

سؤال کنید

وقتی در تجارت یا زندگی شخصی خود با اختلالی روبرو می‌شوید، می‌توانید به جای واکنش‌های تند، آرامش و تمرکز خود را حفظ کنید.

قبل از هر چیز، واقعیت‌ها را مد نظر داشته باشید. مشکل دقیقاً چیست؟ چطور روی داده است؟ هزینه‌ها یا ابعاد دقیق مشکل کدامند؟ واقعیت‌ها و ارقام را دوباره بررسی نمایید. در بسیاری از موارد، آن‌چه مشکل به‌نظر می‌رسد، در واقع اطلاعات نادرست یا مبالغه‌آمیز است.

گاهی راه‌حل یک مشکل درخود مشکل است. ممکن است هنگام بروز یک مشکل، اصلاً مشکلی وجود نداشته باشد. و این مشکل، موهبتی در جامه مبدل باشد. وقتی سؤالی می‌پرسید، آرام شده و بر اوضاع کنترل می‌یابید. بر راه‌حل تمرکز کنید و بپرسید برای مقابله با این مشکل چه کارهایی را می‌توانم انجام دهم؟

بیشتر مردم وقتی با مشکلی روبرو می‌شوند، آن را فاجعه دانسته و به بدترین اتفاقاتی که ممکن است روی دهد، فکر می‌کنند و به دنبال مقصر می‌گردند. باید در برابر این گرایشات مقاومت کرده و اجازه ندهید اطرافیانتان این‌طور فکر کنند.

مسئولیت‌پذیر باشید

وقتی مشکل را تعریف کرده (و به این نتیجه رسیدید که این واقعاً مشکل محسوب می‌شود) و به کارهای مختلفی فکر کردید که می‌توانید برای رفع و به حداقل رساندن آن انجام دهید، باید مسئولیت کارهای خود را پذیرفته یا مسئولیت افراد دیگر را مشخص کنید.

همیشه به کارهایی که می‌توانید انجام دهید، فکر کنید. همانند خلبانی که با اختلالی در شرایط جوی مواجه شده و فرمان را دو دستی می‌گیرد و به عقربه‌ها نگاه می‌کند، شما نیز هنگام مواجه شدن با یک مشکل، باید مراقب وضعیت خود بوده و مطمئن شوید در مسیر درستی پرواز می‌کنید.

هر مشکلی در زندگی، نوعی امتحان است. تنها سؤالی که مطرح می‌شود این است که آیا در این امتحان برنده می‌شوید یا بازنده. زمانی که واکنشی مؤثر به یک مشکل دارید، از منطق، هوش و توانایی‌های شخصی خود بهتر استفاده می‌کنید و تواناییتان برای حل مشکل افزایش می‌یابد.

زبان خود را تغییر دهید

در پرواز با هواپیما، به زاویه پرواز یا زاویه افق توجه می‌شود. در

زندگی نیز روش تفکر شما نسبت به یک مشکل، نگرش و زاویه دیدتان را تعیین می‌کند.

می‌توانید از سه کلمه برای تغییر نگرشتان به یک مشکل استفاده کنید. اول، کلمه «مشکل» را به «موقعیت» تغییر دهید. مشکل یک کلمه منفی است که احساس ترس یا اضطراب را در شما ایجاد می‌کند، اما موقعیت، یک کلمه خنثی محسوب می‌شود. به جای این‌که بگویید: «مشکلی داریم»، می‌توانید بگویید: «در موقعیتی قرار گرفته‌ایم.»

من شخصاً کلمه «چالش» را به جای «مشکل» بکار می‌برم. هرگاه مسئله‌ای پیش می‌آید، بلافاصله بگویید: «امروز با چالش جالبی روبرو هستیم.»

«چالش» کلمه مثبتی است. وقتی به یک چالش فکر می‌کنید، به چیزی اشاره دارید که بهترین ابعاد شخصیتی شما و دیگران را نمایان می‌سازد. چالش‌ها زندگی را جالب و ارزشمند می‌کنند. با پرداختن به چالش‌ها در زندگی روزمره، بیشتر و بیشتر از پتانسیل‌های خود استفاده می‌کنید.

شاید بهترین کلمه، «فرصت» باشد. به جای جمله «مشکلی داریم»، می‌توانید بگویید: «با یک فرصت غیرمنتظره روبرو هستیم.»

ناپلئون هیل جمله معروفی دارد که می‌گوید: «هر مشکلی که با آن روبرو می‌شوید، به همان میزان یا بیشتر، بذرهایی از سود و منفعت در خود دارد.» کار شما، یافتن این فایده است. راه برخورد با یک مشکل نیز با توجه به نگرش شما تعیین می‌شود.

نگرش جستجو برای مسائل مثبت، یا منافع در یک مشکل، روشی است که افراد موفق بیشتر مواقع از آن استفاده می‌کنند.

نیروهای ذهنی خود را رها کنید

مغز انسان، اندامی شگفت‌انگیز است. وقتی آرامش دارید، نئوکورتکس، مغز متفکر شما فعال و آماده به کار است. اما وقتی مضطرب و عصبانی هستید، نئوکورتکس خاموش می‌شود، مانند این که تمام چراغ‌های یک ساختمان را خاموش کنید. وقتی نسبت به یک مشکل احساساتی می‌شوید، پالئوکورتکس یا مغز احساسیتان فعال می‌گردد.

مغز احساسی، دو حالت دارد: جنگ یا فرار. وقتی از یک مشکل بترسید و مضطرب شوید، ممکن است در شرایط انکار، خشم یا سرزنش قرار بگیرید. شاید میل به حمله داشته باشید یا بخواهید از مشکل چشم‌پوشی کرده و امیدوار باشید به خودی خود حل شود. هیچ‌یک از این راه‌ها درست نیستند.

اشخاص موفق و رهبران در راه رسیدن به مقصدشان با فراز و نشیب‌های زیادی روبرو می‌شوند و در این مواقع کنترل کاملی بر احساسات و تفکر خود دارند. آن‌ها این کار را با انتخاب کلماتی که موقعیتشان را تعریف می‌کند و همچنین لحن و رفتاری مناسب در برخورد با مشکل، انجام می‌دهند.

پرواز به درون بادهای مخالف

وقتی به سوی مقصد یا هدف جدیدی در حرکت هستید، مانند زمانی که سفری هوایی را آغاز می‌کنید، از زمان تقریبی شروع سفر و زمان تقریبی رسیدن به مقصد آگاه هستید. برای خود برنامه‌ریزی می‌کنید و انتظار دارید طبق برنامه به مقصد برسید. اما وقتی از زمین بلند می‌شوید، ناگهان خلبان می‌گوید: «با بادهای مخالف مواجهه

شده‌ایم.»

طی سال‌ها، میلیون‌ها مایل سفر کرده‌ام و تجربیات مختلفی دارم. فقط با حادثه سقوط یا تصادف روبرو نشده‌ام. اصلاً غیرعادی نیست که در بهار یا پاییز، هواپیما با بادهای مخالف مواجهه شود. گاهی سرعت این بادها به ۱۵۰ تا ۲۰۰ مایل در ساعت نیز می‌رسد و ممکن است موجب تأخیرهای دوساعتی نیز شود. یک‌بار، وقتی از نیویورک به دالاس پرواز می‌کردم، شدت باد مخالف به حدی بود که خلبان به اجبار در سن لوئیس فرود آمد تا سوخت‌گیری کند.

ممکن است این موقعیت در زندگی شما هم روی دهد. به محض این‌که سفر جدیدی را آغاز می‌کنید، با بادهای مخالف روبرو می‌شوید: بهای همه چیز دوبرابر شده و به سه برابر دقت نیاز خواهید داشت. در این مواقع، باید تمام سعی خود را بکنید تا یک برنامه‌ریزی دقیق مالی داشته باشید و برای رسیدن به یک نتیجه واقع‌بینانه، میزان هزینه‌ها را دوبرابر نمایید. باید تخمین بزنید که چقدر طول می‌کشد تا به مقصد برسید و سپس زمانتان را سه برابر زمان مورد نیاز در نظر بگیرید.

انواع بادهای مخالف

بادهای مخالف در تجارت و زندگی شخصی از منابع مختلفی ناشی می‌شوند. منبع اصلی آن‌ها، سایر مردم هستند. آن‌ها شما را ناامید کرده، فریبتان می‌دهند، خیانت می‌کنند، انتظارات شما را برآورده نمی‌کنند و خود را بی‌تفاوت و بی‌صلاحیت نشان می‌دهند. اگر انتظار داشته باشید تمام کسانی که با آن‌ها روبرو می‌شوید، باهوش، شایسته و صادق باشند، چالش‌های قابل ملاحظه‌ای روی

خواهد داد.

مشتریان شما منبع مهم بادهای مخالف هستند. وقتی فعالیت جدیدی را آغاز می‌نمایید، در می‌یابید که متقاعدکردن مشتریان برای خرید کالا یا خدمات چقدر دشوار است. و متوجه می‌شوید که چقدر سخت است آن‌ها را راضی کنید تا به جای رقبا از شما خرید کنند. بیشتر مشتریان در منطقه امن خود هستند و با تبعیت از قانون سکون، ترجیح می‌دهند از عرضه‌کنندگان قبلی خرید کنند حتی اگر کالا یا خدمات شما بهتر باشد، زیرا آنها در وضعیت قبلی راحت بوده‌اند.

مشتریان که کمتر از حد انتظارات، خرید کرده و دیرتر از زمان موردنظر پولش را پرداخت می‌کنند، و بیش از اندازه شکایت دارند، موجب ناامیدی شما می‌شوند. اغلب متوجه می‌شوید که محصول یا خدماتی که ارائه می‌کنید تا به زندگی آن‌ها ارزشی بیافزایید، بسیار گران است و نمی‌تواند در بازار با قیمت‌های موجود رقابت کند. و یا نتیجه تحویل و انتقال سوددهی آن‌ها با گفته‌های شما هماهنگ نیست. این مشکلات و چالش‌ها طبیعی هستند. کار شما این است که با این مشکلات به شکلی واقع‌بینانه برخورد کرده و راه‌حلی برای آن‌ها بیابید.

به‌خاطر داشته باشید که همیشه حق با مشتری است. مهم نیست چه محصولی تولید می‌کنید، مهم این است که مشتریان چه چیزی می‌خرند. مهم نیست چه چیزی عرضه می‌دارید، مهم این است که آن‌ها از کالای شما راضی هستند یا خیر. در زندگی روزمره نیز از راه ارائه خدمات به دیگران درآمد داریم. این موارد مشخص می‌کند که برای رسیدن به موفقیت باید چه‌کار کنیم. با واقعیت روبرو شوید و محصول و خدمات خود را به‌گونه‌ای تغییر دهید که مردم آن را

خریده و به دوستان و آشنایانشان نیز توصیه کنند.

بادهای مخالف مالی

نوع دیگری از بادهای مخالفی که با آن‌ها روبرو می‌شویم، مربوط به مسائل مالی است. بعضی افراد می‌گویند پول درآوردن کار ساده‌ای است و تنها باید مثبت بیاندیشید و خود را ثروتمند تلقی کنید. همه دوست دارند این حرف را باور کنند. بسیاری از افراد از ایده ثروتمند شدن بدون تلاش استقبال می‌کنند.

اما کسانی که واقعاً به موفقیت مالی رسیده‌اند، جزو این گروه نیستند. افرادی که درآمد زیادی دارند، از تجربیات تلخ خود متوجه شده‌اند که تنها کار ساده در مورد پول، از دست دادن آن است. یک ضرب‌المثل ژاپنی می‌گوید: «پول درآوردن مانند کندن چاه با یک سنجاق است اما از دست دادن آن مانند ریختن آب روی ماسه است.»

پول مسئله‌ای بسیار احساسی است. مردم هرگز دوست ندارند از پولشان دور شوند. وقتی برای دریافت وام یا اعتبار به دوستان، بانک‌ها، و وام‌دهندگان مراجعه می‌کنید، می‌بینید تردید داشته، دیر عمل کرده و به شدت از پولشان مراقبت می‌نمایند. از آن جایی که ثروتمندان تجربیات مختلفی دارند، از جمله این‌که سرشان را کلاه گذاشته‌اند و فریبشان داده‌اند، برای دادن پول به شما یا هر فرد دیگری، به هر دلیلی بسیار محتاطانه و محافظه‌کارانه عمل می‌کنند.

باد مخالف شخصی

ممکن است بادهای مخالف را در زندگی شخصی خود تجربه

کنید و درکمال شگفتی متوجه شوید مهارت‌ها، استعدادها و دانش کافی برای موفق شدن را ندارید. ممکن است به این نتیجه برسید که درکار مدیریت زمان، دچار مشکل هستید، یا درکارتان نظم و ترتیب ندارید. به نظر می‌رسد نمی‌توانید به خوبی تمرکز کنید و با تمام وجود به کارتان برسید. وقتتان را تلف می‌کنید و از حجم کاری زیاد در زمان کم کلافه می‌شوید.

ممکن است فاقد مهارت‌های مالی، بازاریابی یا فروش باشید. شاید ندانید چطور برنامه‌ریزی کرده و تجارت خود را ساماندهی نمایید، از تبلیغات تأثیرگذار و جذب مشتریان چیزی ندانید. در متقاعد کردن مشتریان برای خرید دچار معضل باشید. ممکن است درست ندانید چطور مشتریان خوب را جذب کرده و تصمیمات تجاری بگیرید.

اگر می‌خواهید کسب و کار جدیدی را شروع کنید، ممکن است ندانید چطور افراد دارای صلاحیت را برای سمت‌های مختلف برگزینید. ممکن است توانایی لازم برای مدیریت و نظارت بر کارکنان را نداشته باشید تا آن‌ها نیز کارشان را به موقع و درست انجام دهند.

خوشبختانه تمام این مهارت‌ها، اکتسابی هستند. اما نقطه اشراف بر این مهارت‌ها، اذعان شما به این نکته است که به آن‌ها نیازمندید و این‌که در برخی زمینه‌ها به قدر کافی خوب و ماهر نیستید. سپس می‌توانید آموزش خود را آغاز کنید.

از آن جایی که ذهن فوق‌العاده‌ای دارید، می‌توانید هر مهارتی را که برای دستیابی به هدف به آن نیاز دارید، بیاموزید و به اهداف خود برسید. هرگز نباید به‌خاطر نداشتن یک مهارت یا توانایی خاص، عقب‌نشینی کنید. بلکه باید آن مهارت را به صورت یک هدف

درآورده و برای رسیدن به آن برنامه‌ریزی کنید تا بتوانید آن را به‌خوبی یاد بگیرید.

تعجب نکنید

انتظار بروز مشکلات به‌عنوان بخشی طبیعی از کار، یکی از نشانه‌های بلوغ و رشد فکری، و ویژگی حیاتی برای پیشروی در مسیر موفقیت، خوشبختی و تعادل در زندگی است. برای تبدیل شدن به فردی موفق، باید انتظار داشته باشید که به هنگام حرکت به سوی مقصد، با سختی‌ها و بادهای مخالف مواجه می‌شوید. در تمام این موارد، کار شما این است که با آرامش به مسیر خود ادامه داده و اعتماد به نفس بالایی داشته باشید.

با حفظ آرامش هنگام بروز مشکلات، می‌توانید افکار تأثیرگذاری داشته باشید. اگر همواره صبرکردن را تمرین کنید، در زمان موردنیاز، فرد صبوری خواهید بود. در برخورد با طوفان‌های اجتناب‌ناپذیری که در کار و زندگی شخصی‌تان پیش می‌آید، خلبان سرنوشت خود خواهید شد.

* * * * *

فصل هفتم

اصلاحات مداوم انجام دهید

«دیر یا زود، بحرانی در کارمان بروز می‌کند و نحوه مقابله ما با آن، خوشبختی و موفقیت آتی‌مان را تعیین می‌کند. از ازل، هر نوع حیاتی با بحران‌هایی روبرو بوده است.»

رابرت کولیر[1]

مسائل و مشکلات و موانع، بخش طبیعی و اجتناب‌ناپذیر زندگی و تجارت هستند. وقتی هدف جدید را تعیین می‌کنید، با چالش‌ها و مشکلاتی روبرو می‌شوید که انتظارش را نداشته و آن را پیش‌بینی نکرده‌اید. اما آزمون واقعی شخصیت در بحران‌های اجتناب‌ناپذیر است. توانایی شما در حل مشکلات اهمیت بسیاری دارد اما توانایی‌تان در برخورد با بحران‌ها، تعیین‌کننده موفقیت یا شکست شما در زندگی است.

---

1. Robert Collier نویسنده کتابهای متافیزیکی

تخمین می‌زنند که امروزه به‌طور متوسط، افراد هر دو یا سه ماه با یک بحران مواجه می‌شوند. این بحران می‌تواند بحران مالی، خانوادگی، فیزیکی یا شخصی باشد. یعنی تمام افرادی که می‌شناسید از جمله خودتان، یا در شرایطی بحرانی است یا از بحران بیرون آمده و یا در شرف ورود به یک بحران است.

بحران‌ها به‌خاطر ماهیتشان، غیرقابل پیش‌بینی هستند و چون نمی‌توانید آن‌ها را پیش‌بینی کنید، هنگامی که بروز کردند، تنها کاری که می‌توانید انجام دهید، داشتن واکنشی تأثیرگذار نسبت به آن‌هاست.

توانایی‌های رهبری

پژوهشگران در پی چند سال تحقیق در دانشگاه استنفورد، عملکرد سالانه صدها رئیس و مدیر اجرایی شرکت‌های فورچون ۱۰۰۰ را بررسی کردند. این افراد از جمله موفق‌ترین کسانی بودند که در تجارت و صنعت حضور داشتند. کارشناسان با بررسی نوشته‌های این مدیران، به ویژگی‌های مدیران برتر پی بردند.

این بررسی نشان می‌داد که مدیران ارشد دو ویژگی غالب دارند. اول، عملکرد خوب آن‌ها به‌عنوان یکی از اعضای تیم است. آن‌ها در کارشان، بازیکنان خوبی هستند که کمک‌های شایانی به تیم می‌کنند. وقتی به سطوح بالاتر ارتقا می‌یابند، توانایی تشکیل تیم با اعضای موفق و ساماندهی آن‌ها به منظور دستیابی به اهداف شرکت را دارند.

مهمترین ویژگی رهبری

دومین و مهمترین ویژگی رهبران برتر این است که در شرایط

بحرانی به‌خوبی عمل می‌کنند. افراد موفق در هر زمینه‌ای در تمام مدت کاری خود می‌توانند با بحران‌های اجتناب‌ناپذیر سر راهشان به درستی مقابله کنند.

پژوهشگران به موضوع دیگری نیز پی بردند: کار گروهی باید در همایش‌ها و سمینارها آموزش داده شود. اما توانایی فرد در مقابله با بحران، آموختنی نیست. یک رهبر در یک سمینار یا کارگاه آموزشی نحوه مواجهه با بحران را یاد نمی‌گیرد.

توانایی مقابله با بحران را تنها در یک بحران واقعی، شکست یا مشکل پیش‌بینی نشده می‌توان یادگرفت. یک رهبر موفق طی یک بحران می‌تواند آن مشکل و مسئله را حل و فصل کند.

زندگی مجموعه‌ای از آزمون‌هاست

در زندگی، مشکلات، آزمون‌هایی محسوب می‌شوند که باید از پس آن‌ها برآیید تا بتوانید به جلو حرکت کنید. بحران‌های اجتناب‌ناپذیری که در زندگی روزمره تجربه می‌کنید، آزمون‌های واقعی صلاحیت و درایت شما هستند. بهترین معیار شخصیت شما و بهترین نشانه شجاعت، هوش و فراست، مداومت و پشتکار و بینشی به حساب می‌آیند که تاکنون در خود ایجاد کرده‌اید.

همان‌طور که اپیکتتوس[1] می‌گوید: «شرایط مرد را نمی‌سازند، بلکه تنها او را به خودش نشان می‌دهند.» و از نظر دیگران:

وقتی رهبری باشید که با یک بحران روبرو شده، همه به شما نگاه می‌کنند تا ببینند چطور واکنش نشان می‌دهید. همه در خصوص شما

1. Epictetus فیلسوف یونانی

قضاوت و داوری می‌نمایند. با قضاوت خود، شما را بالا برده یا پایین می‌آورند. بحران، «نقطه عطف» زندگی است.

نحوه عملکرد رهبران در بحران

طی سال‌ها با بسیاری از رهبران و مدیران ارشد شرکت‌ها کار کرده‌ام. با میلیونرها و مولتی میلیونرها و حتی میلیاردرها صحبت و مشورت کرده‌ام. توانسته‌ام کار آن‌ها را از نزدیک زیر نظر بگیرم.

یکی از ویژگی‌های آن‌ها توانایی حفظ آرامش و خونسردی هنگام بروز یک مشکل یا شکست است. وقتی آن‌ها با مشکل یا بحرانی مواجه می‌شوند، به نظر می‌رسد کلیدی را در مغز خود فشار می‌دهند تا بلافاصله آرام شوند و کنترل امور را به‌دست بگیرند. بلافاصله احساسات خود را تحت کنترل درمی‌آورند.

افراد موفقی که با آن‌ها روبرو شده‌ام، هرگز عصبانی و ناراحت نمی‌شوند؛ به هیجان نیامده و تحریک نمی‌شوند. در واقع به نظر می‌رسد در جهت مخالف آن حرکت می‌کنند. آرام می‌شوند و رفتار مؤدبانه‌ای دارند و از عباراتی نظیر «خواهش می‌کنم» و «متشکرم» استفاده می‌کنند. سؤالاتی می‌پرسند و قبل از هرگونه واکنشی، اطلاعاتی جمع‌آوری می‌نمایند.

واقعیت‌ها را جمع‌آوری کنید

هارولد جنین[1]، رئیس سابق سازمان آی تی اند تی IT & T که از ۱۵۰ شرکت تشکیل شده، می‌گوید بهترین راه مقابله با مشکلات

1. Harold Geneen

تجاری، کسب واقعیت‌هاست. وی می‌گوید: «واقعیت‌های حقیقی را بدست آورید، نه واقعیت‌های خیالی و فرضی. آنقدر بررسی کنید تا به واقعیت‌ها برسید. واقعیت‌ها هرگز دروغ نمی‌گویند.»

هرگاه جک ولش[1]، مدیرعامل سابق جنرال الکتریک با مشکلی روبرو می‌شد، می‌پرسید واقعیت چیست؟» او اصرار داشت که واقعیت را در خصوص موقعیت بداند.

این مدیران ارشد دریافتند که هرچه اطلاعات بیشتری بدست آورند، راه‌حل بهتری برای آن بحران پیدا می‌کنند. به‌نظر می‌رسد این راه‌حل در عمق خود مشکل وجود دارد.

مهمترین کار

مهمترین کاری که می‌کنید، چیست؟ جواب «فکر کردن» است. توانایی شما در تفکر روشن و تصمیم‌گیری درست تا حد زیادی جریان و کیفیت زندگیتان را تعیین می‌کند. افرادی که بهتر فکر می‌کنند، به نتایج بهتری می‌رسند. اقدامات بهتری کرده و به نتیجه‌های بهتری دست می‌یابند. کسانی که به اندازه کافی وقت صرف فکر کردن نمی‌کنند، اغلب به نتیجه‌گیری‌های اشتباه رسیده و تصمیمات غلطی می‌گیرند و اقدامات نادرستی دارند و در نتیجه به موفقیت نمی‌رسند و بارها دچار شکست می‌شوند.

ارزشمندترین مهارتی که در زندگی و کار دارید، توانایی تفکر آرام و شفاف است. یعنی وقتی با یک مشکل غیرمترقبه روبرو می‌شوید، باید آرامش خود را حفظ کرده و منطقی باشید. تصور کنید مشاوری

1. Jack Welch

هستید که از بیرون به یک بحران وارد شده‌اید تا آن را تحلیل کنید و توصیه‌هایی را ارائه دهید. مشکل را به دقت مورد بررسی قرار داده و حین جمع‌آوری اطلاعات، احساسات را در آن دخیل نکنید. تنها وقتی احساس می‌کنید همه چیز را می‌دانید، توصیه و تصمیم خود را مطرح کنید.

از قبل فکر کنید

یکی از مهمترین مهارت‌های فکر کردن که می‌توانید در خود ایجاد کنید، پیش‌بینی بحران است. بدین‌منظور همواره به جاده زندگی و آینده بنگرید و از خود بپرسید بدترین چیزی که ممکن است روی دهد چیست؟ چه چیزی می‌تواند توانایی مرا در رسیدن به هدف دچار اختلال کند؟

فهرستی از تمام مشکلات و بحران‌های احتمالی تهیه کنید. از قانون ۳ درصد استفاده کنید. حتی اگر یک مسئله جدی با احتمال ۳ درصد اتفاق بیافتد، آن را در فهرست خود جای دهید. به این فکر کنید که اگر این اتفاق بیافتد چه می‌شود و شما چه واکنشی نشان خواهید داد.

رویال داچ‌شل[1] یکی ازبزرگترین شرکت‌های نفتی جهان به‌خاطر برنامه‌ریزی اهداف خود از شهرت زیادی برخوردار است. از آن جایی که این شرکت چاه‌های نفت و گاز دارد و در نقاط مختلف جهان جایگاه‌های سوخت، لوله‌کشی نفت، نفت‌کش و پالایشگاه دارد، بیش از ۶۰۰ سناریو و برنامه تهیه کرده تا در صورت بروز بحران به

1. Royal Ductch Shell

صورت مقتضی از آن‌ها بهره گیرد.

در نتیجه اگر یک خط لوله در قزاقستان دچار مشکل شود یا جنگی داخلی در نیجریه برپا شود، این شرکت طرحی مکتوب برای مقابله با آن را دارد و آماده واکنش‌های سریع و مؤثر در کاهش خسارات و هزینه‌ها و انتقال نفت و گاز از جایی به جای دیگر است.

به همین طریق شما هم باید آینده‌نگری کنید و به موانع موجود در راه رسیدن به هدفتان فکر کنید. سپس به زمان حال بازگردید و بپرسید اگر این حادثه روی دهد، بلافاصله چکار خواهید کرد؟

کلید پیروزی

ناپلئون بناپارت به این معروف است که می‌توانست وقایع یک نبرد را پیش‌بینی کند. او پس از نبرد، به همراه ژنرال‌های خود به نقاط مختلف جبهه می‌رفت و بر اساس آن تعیین می‌کرد در چه نقاطی باید توپخانه را مستقر کند و سواره نظام باید بـه کـجا اعـزام شـود. و در صورت امکان دشمن را فریب می‌داد که به انتخاب او به کجا برود.

امروز ما ناپلئون را ژنرالی می‌دانیم که در جـنگ واتـرلو شکست خورد. او در سال ۱۸۱۳ در نبرد لایپزیگ در آلمان نیز جنگ را باخت. در سال ۱۸۱۲ نیز در حمله به روسیه ناکام ماند. اما آنچه اهمیت دارد این است که در فاصله سالهای ۱۷۹۳ و ۱۸۱۵ نظامیان فرانسه را در صدها نبرد در اروپا رهبری کرد و تقریباً در تمام موارد به پیروزی رسید که اغلب آن‌ها نیروهای قدرتمندی بودند.

توانایی او در پیش‌بینی بحران و دیدن بدترین اتفاقات ممکن، در مقابله با ژنرال جبهه دشمن او را به جایگاه بالاتری سوق داد. او بدون توجه به رویدادهای مربوط به شروع جنگ، همیشه آماده بود. وقتی

نبرد به پایان می‌رسید، می‌توانست بلافاصله با اقدامات غیرمنتظره دشمن مقابله کند یا از عقب‌نشینی آن‌ها بهترین استفاده را بکند. او از قبل به تمام طرح‌های احتمالی فکر می‌کرد.

هرچه بیشتر به چالش‌ها، مشکلات و بحران‌ها فکر کنید، هنگام بروز آن‌ها آرامش و اطمینان‌خاطر بیشتری خواهید داشت. زندگی نیز مجموعه‌ای بی‌پایان از مشکلات و بحران‌های کوچک و بزرگ است.

اصلاح مسیر

حال به یکی از مهمترین قسمت‌های راز اصلی موفقیت می‌رسیم. همان‌طور که قبلاً هم گفتم وقتی هواپیما پرواز می‌کند، در ۹۹ درصد موارد از مسیر اصلی خارج می‌شود. هر پروازی از یک مکان به مکان دیگر نیازمند مجموعه‌ای مداوم از اصلاح مسیر است تا هواپیما در راستای مقصد به حرکت خود ادامه دهد.

در زندگی نیز باید پیوسته اصلاحاتی را در مسیر خود اعمال کنید. در هر ساعت و هر روز، باید تغییرات کوچک و بزرگی را در مقابله با رویدادهای غیرمنتظره انجام دهید. توانایی شما در انجام سریع و تأثیرگذار این اصلاحات، بیش از هر عامل دیگر در موفقیت شما دخیل است.

در برابر جذبه منطقه امن و راحت مقاومت نمایید

اکثر مردم به‌خاطر ترس از شکست دربرابر تغییر، مقاومت می‌کنند حتی اگر این تغییر به نفعشان باشد. مردم به‌خاطر قانون سکون «جسم در حرکت مایل به حرکت است مگر این‌که عاملی از خارج آن را از حرکت بازدارد.» مایلیند همیشه کارهای قبلی را ادامه دهند و به هیچ

دلیلی از منطقه امن و راحت خود دور نشوند.

هارولد جنین می‌گوید: «بزرگترین مشکل، اعتیاد به مواد یا اعتیاد به کار نیست؛ بزرگترین معضل، خودپرستی است.»

اغلب افراد از اشتباه کردن متنفرند. حتی اگر کاملاً مشخص باشد که اشتباه می‌کنند، دوست ندارند به آن اعتراف نمایند. به‌خاطر نفس خود حاضر به تائید اشتباهشان نیستند. اگر هم اشتباهی کنند می‌خواهند آن را نادیده گرفته یا تقصیر را به گردن دیگری بیاندازند و از اصلاح مسیر حرکت خود خودداری می‌کنند.

تغییر، پایدارترین عامل است

به گفته انجمن مدیریت امریکا در دوران تغییرات شدید، ۷۰٪ مواقع اشتباه می‌کنید. اطلاعات تغییر می‌کنند. تکنولوژی پیشرفت کرده و رقبای شما دست به اقداماتی غیرمنتظره می‌زنند. رویدادهایی که هیچ کنترلی بر آنها ندارید، می‌توانند بهترین طرحهای شما را بی‌ارزش جلوه دهند.

ممکن است روز جمعه طرح کاملی را تهیه کنید که شامل برنامه‌ریزی دقیق روزهای هفته باشد. اما روز دوشنبه در بازار اتفاقی می‌افتد که تمام برنامه‌هایتان را برهم می‌زند. حتی اتفاق کوچکی نظیر کاهش قیمت رقبا.

برای همین، انعطاف‌پذیری ویژگی ضروری است که باید از آن برای مقابله با توفان‌ها، اختلالات، بادهای مخالف و رعد و برق استفاده کنید. باید بازخوردهای ارائه شده را بپذیرید و خودتان را اصلاح کنید. باید توجه بیشتری به جواب‌های درست داشته باشید.

برخی از مردم گمان می‌کنند اعتراف به اشتباهات و تغییر مسیر،

نشان‌دهنده ضعف و عدم صلاحیت آن‌هاست. اما در شرایط تغییر، اعتراف به این که عالی نبوده و طبق اطلاعات جدیدی که دارید، لازم است نحوه برخوردتان را تغییر بدهید، نشانه شجاعت، شخصیت و توانایی شخصی شماست. آدم‌های ضعیف همیشه سعی می‌کنند بر اشتباهات خود سرپوش بگذارند. اما انسان‌های قدرتمند به سرعت به اشتباهاتشان اذعان کرده و کار دیگری انجام می‌دهند.

همواره ذهن خود را با تمرین تفکر از مبدا صفر آماده نگه دارید. از خود بپرسید بر اساس اطلاعات جدید، اگر این کار را نمی‌کردم، اگر قبلاً آن‌چه را که اکنون می‌دانم، می‌دانستم، باز هم این کار را انجام می‌دادم؟

اگر پاسخ منفی است، بلافاصله آن‌چه راکه لازم است، تغییر دهید تا در راستای هدف خود به حرکت درآیید. و این قانون را به یاد داشته باشید: هدفتان را به درستی بشناسید اما در روند دستیابی به آن انعطاف‌پذیر باشید.

کنترل ذهن خود را به دست بگیرید

هرگاه با یک بحران غیرمنتظره روبرو شدید، کنترل ذهن خود و موقعیت را به‌دست بگیرید و سؤالات زیر را از خود و دیگران بپرسید:

۱. سعی داریم چکار کنیم؟
۲. چطور می‌خواهیم این کار را انجام دهیم؟
۳. آیا راه بهتری وجود دارد؟
۴. فرضیه ما چیست؟
۵. اگر این فرضیه‌ها اشتباه باشند، چه باید بکنیم؟

۶. با توجه به پاسخمان به این سؤالات، چه کاری را باید در اسرع وقت انجام دهیم؟

۷. اولین قدمی که باید برداریم، چیست؟

حقایق را از مشکلات جدا کنید. یک واقعیت، ثابت است مانند اتفاقی که درگذشته افتاده و شما اکنون نمی‌توانید تغییرش دهید زیرا کنترلی بر آن ندارید. چیزی مانند هوا.

از سوی دیگر، مشکل چیزی است که می‌توان آن را رفع کرد و راه‌حلی برایش یافت. می‌توانید ذهن خود را برای یافتن راه‌حل بکار اندازید.

قانون ساده‌ای وجود دارد: از این‌که نمی‌توانید تغییری صورت دهید، عصبانی و ناراحت نشوید. زمان خود را صرف چالش‌هایی کنید که می‌توانید به طریقی بر آن تأثیر بگذارید. به خود یادآور شوید: «دردی را که درمان ندارد، باید تحمل کرد.»

چگونه انعطاف‌پذیر باشیم

می‌توانید از سه روشی که در زیر مطرح می‌شود، برای رسیدن به انعطاف‌پذیری و افزایش توانایی خود در مقابله با مشکلات استفاده کنید. وقتی عادت استفاده از این روش‌ها را در خود ایجاد کنید، به راحتی می‌توانید مسیر خود را برای رسیدن به مقصد اصلاح کنید:

۱. وقتی تصمیمی می‌گیرید و اطلاعات جدید اثبات می‌کنند که تصمیم اشتباهی گرفته‌اید، ازگفتن **«اشتباه کردم»** نترسید.

به محض این‌که به اشتباه خود اذعان کردید، موقعیتتان تغییر می‌کند. مجبور نیستید انرژی خود را تلف کنید تا کارتان را توجیه نمایید. راحت بگویید اشتباه می‌کردم و سپس با توجه به اطلاعات

جدید خود، مسیر خود را اصلاح کرده و اقدامی متفاوت را پی بگیرید.

۲. روش دوم این است که بگویید: «**من مرتکب اشتباه شدم.**»

از آن جایی که ۷۰ درصد تصمیماتی که می‌گیرید، اشتباه هستند، کل زندگی مملو از اشتباهات کوچک و بزرگ شماست. وقتی با اعتماد به نفس و آرامش تأئید می‌کنید که کامل نیستید، و با توجه به اطلاعاتی که دریافت کرده‌اید، متوجه شده‌اید که تصمیم اشتباهی گرفته‌اید، مشکلتان از بین می‌رود. حالا همه می‌توانند بر راه‌حل و اقدامات لازم برای بازگشت به مسیر درست، تمرکز کنند.

۳. سومین راه این است که بگویید: «**من نظرم را تغییر دادم.**»

در طول زندگی با توجه بر تفکر و احساستان در لحظه تصمیم می‌گیرید. اما پس از چند ساعت یا چند روز، موقعیت را به نحوی متفاوت می‌بینید. ممکن است به این نتیجه برسید که با توجه به اطلاعات موجود، این بهترین تصمیمی نبوده که می‌توانستید بگیرید. وقتی قدرت اذعان به تغییر نظرتان را داشته باشید، می‌توانید پیشرفت کنید.

آزادی انتخاب

والدین من در تفکرات خود بسیار سختگیر و سرسخت بودند. وقتی موضعی می‌گرفتند، حاضر به تغییر دادنش نمی‌شدند. در نتیجه زندگی من که فرزند آن‌ها بودم بسیار خسته‌کننده بود. حتی اگر اشتباه هم می‌کردند، هرگز به آن اشتباه اذعان نداشتند.

وقتی من بچه‌دار شدم، تصمیم گرفتم طور دیگری برخورد کنم. از همان سال‌های اول به آن‌ها گفتم «همیشه در انتخاب خود آزاد هستید

و می‌توانید نظرتان را تغییر دهید.» نمی‌خواستم آن‌ها احساس کنند اگر تصمیمی گرفتند، دیگر نباید آن را تغییر داده و مجبورند تا آخر با آن کنار بیایند.

دخترم، کریستینا که حالا بزرگ شده و ازدواج کرده همیشه به من می‌گوید این توصیه من یکی از بهترین چیزهایی بوده که یاد گرفته است. او هم این توصیه را به دیگران می‌کند. شما هم می‌توانید آن را برای خود بکار ببرید.

کلید دستیابی به هر چیز، اصلاحات پیوسته در طول زندگی است. و شما همیشه می‌توانید نظرتان را تغییر دهید.

* * * * *

فصل هشتم

یادگیری و پیشرفت خود را شتاب بخشید

«تنها با دل می‌توان به درستی دید. آن‌چه ضروری است، از نظر ناپیداست.»

آنتوان سنت اگزوپری(۱)

ارزشمندترین دارایی مالی شما چیست؟ شاید تعجب کنید اما بزرگترین دارایی شما، خانه، سرمایه‌گذاری یا حساب بانکی‌تان نیست بلکه مهمترین دارایی شما توانایی کسب درآمدتان است. این توانایی گرانبهاترین و فانی‌ترین سرمایه شما به حساب می‌آید.

عمری طول کشیده تا توانایی کسب درآمد را افزایش داده و به سطح کنونی برسانید. توانایی کسب درآمد امروز شما شامل دانش، مهارت، تجربه، تحصیلات، پس‌زمینه، ویژگی‌های شخصیتی و فکری و رفتاری مانند شجاعت، نظم و انضباط و مداومت و پشتکار است. با

---

1. Antoine De Saint-Exupery

استفاده درست از این توانایی می‌توانید در سال هزاران دلار درآمد داشته باشید.

ممکن است خانه، ماشین، پول و تمام دارایی‌های مادی‌تان را از دست بدهید. اما تا زمانی که توانایی کسب درآمد داشته باشید، می‌توانید در بازار کار کرده و دوباره آن‌ها را به دست آورید.

دارایی‌های ناملموس شما

توانایی کسب درآمد شما نامرئی و ناملموس و تخمین زدن و اندازه‌گرفتنش دشوار است. ممکن است دو نفر با بهره هوشی یکسان از یک دانشگاه با سطح تحصیلات برابر فارغ‌التحصیل شوند و به‌طور همزمان کارشان را شروع کنند. ده سال بعد، یکی از آن‌ها می‌تواند ۵ تا ۱۰ برابر دیگری درآمد داشته باشد. دلیل این اتفاق چیست؟

پاسخ مشخص است. توانایی کسب درآمد شما می‌تواند صعودی یا نزولی باشد: در طول زمان ارزش آن می‌تواند افزایش یا کاهش یابد. و کنترل آن کاملاً در دست شماست.

دارایی صعودی با گذشت زمان افزایش می‌یابد. وقتی متعهد می‌شوید که تمام عمرتان به یادگیری بپردازید و دانش و مهارت‌های خود را برای ارزش‌افزایی ارتقا بدهید، توانایی کسب درآمدتان افزایش می‌یابد. حقوق بیشتری دریافت می‌کنید زیرا ارزش بیشتری دارید. طبق قانون علت و معلول، وقتی توانایی کسب درآمدتان را افزایش می‌دهید، ارزش کمکتان در بازار رقابت بیشتر می‌شود.

پردرآمدترین هوش‌ها

به گفته هاوارد گاردنر[1] از دانشگاه هاروارد، مهمترین و پردرآمدترین هوش و فراست‌ها، هوش اجتماعی است که بستگی به توانایی شما در مذاکره، ارتباط، متقاعد کردن و همچنین خودتان و محصول و خدماتتان دارد.

برای انجام هر کار ارزشمندی در زندگی، به کمک و همکاری بسیاری از مردم نیاز دارید. مهارت‌های فردی شما در کسب کمک و حمایت دیگران ارزشمندتر از هر چیز دیگری است، که می‌توان آن را ارتقا داد.

ممکن است فاقد توانایی مذاکره باشید و نتوانید در هنگام خرید و فروش بهترین قیمت را بدست آورید. ممکن است توانایی لازم برای معرفی خود و محصولات و خدماتتان را به مشتریانی که تاکنون از شما خرید نکرده‌اند، نداشته باشید.

پدال گاز را فشار دهید

افزایش دانش و مهارت مانند استفاده از سوختی با اکتان بالا در اتومبیل است. یادگیری مهارت‌های جدیدی که می‌توانند توانمندی‌های شما را تغییر دهند، مانند فشردن پا بر پدال گاز توانمندی‌های بالقوه شماست. به عبارت دیگر، برای درآمد بیشتر، باید ابتدا بیشتر بیاموزید. همان‌طور که پت ریلی[2]، مربی بسکتبال می‌گوید: «اگر بهتر نشوید، بدتر خواهید شد.»

متأسفانه توانایی کسب درآمد بیشتر مردم، ثابت بوده یا حتی بدتر

1. Howard Gardner
2. Pat Riley

می‌شود و یک دارایی نزولی به حساب می‌آید. توانایی آن‌ها در کسب درآمد بیشتر از سطح تورم که ۳ درصد در سال است، بهتر نمی‌شود و به همین دلیل شرایط شغلی مناسبی ندارند.

۲۰ درصد مردم جامعه پیوسته این توانایی و همچنین توانایی کمک بیشتر و رسیدن به نتایج بهتر برای شرکت و کارکنان را در خود ارتقا می‌دهند. آن‌ها بهترین کتاب‌ها را خوانده، به بهترین نوارهای آموزشی گوش کرده، فیلم‌های آموزشی را دیده و در کلاس‌ها و سمینارهای آموزشی شرکت می‌کنند. یادگیری را به شکلی دنبال می‌کنند که گویی آینده‌شان به آن بستگی دارد، کما این‌که همین‌طور هم هست.

درس‌هایی را که یاد می‌گیرید، بنویسید

یکی از دوستانم کار تجاری را در دهه سوم زندگی آغاز کرد. او به مدت دو سال، دوازده ساعت در روز، هفت روز در هفته کار می‌کرد، اما در کارش شکست خورد و همه چیزش را از دست داد.

سپس کاری کرد که زندگیش را تغییر داد. دفترچه یادداشتی برداشت و بالای هر صفحه یکی از سؤالات زیر را نوشت:

۱. به‌طور کل چه درس‌هایی از کار تجارت آموخته‌ام؟

۲. از این شکست چه چیزی در خصوص مشتریان و بازارها یاد گرفتم؟

۳. در پی این شکست درباره کارکنانم چه آموختم؟

۴. از شرکا و همکارانم چه چیزی یاد گرفتم؟

۵. درس‌هایی که از پول، بانکداری و امور مالی گرفتم، کدامند؟

۶. درباره خودم، توانایی‌ها و نقاط ضعفم به چه نتایجی رسیدم؟

۷. در زمینه تولید و انتقال کالا چطور؟

سپس برای هریک از این سؤال‌ها، یک صفحه مطلب نوشت. او تصمیم گرفت در فعالیت‌های اقتصادی آتی خود از این دفترچه استفاده کند. هربار که مشکلی برایش پیش می‌آمد، به این دفترچه رجوع می‌کرد تا درسی را که آموخته بود، مرور کند.

وقتی ۲۵ سال داشت، میلیونر شده بود و وقتی به ۴۰ سالگی رسید، به یک مولتی میلیونر تبدیل شد. در ۵۰ سالگی خود را بازنشست کرد و حالا در خانه زیبایی که در پالم اسپرینگ دارد، به‌خوبی زندگی می‌کند.

رسیدن به تعالی شخصی

رسیدن به تعالی شاید مهمترین دارایی ناملموس و نامرئی باشد که می‌توانید بدست آورید. دستیابی به تعالی شخصی در تجارت یا صنعت نیازمند کوشش و پشتکاری طولانی مدت است. اما وقتی در جمع ۱۰ درصد برتر زمینه کاری خود قرار گرفتید، به یکی از پردرآمدترین افراد درکشور تبدیل می‌شوید. از احترامی که برای شما قائلند، لذت خواهید برد و می‌توانید زندگیتان را به شکلی که می‌خواهید اداره کنید. به عزت نفس، مناعت طبع و افتخار شخصی می‌رسید.

چندی پیش در جریان همایشی در لاس وگاس، مرد محترمی نزد من آمد و گفت: «وقتی چهار سال پیش در این شرکت سخنرانی کردید، گفتید اگر هدفی مکتوب داشته باشیم، پیوسته برای ارتقای مهارت‌های خود تلاش کنیم، و اگر هرگز تسلیم نشویم، می‌توانیم درآمد خود را دوبرابر کنیم.

من به توصیه‌های شما عمل کردم. در چهار سال گذشته تمرین کردم، اما درآمدم به جای دوبرابر شدن، ده برابر شد. حتی نمی‌توانم باور کنم به نسبت گذشته چقدر پول درمی‌آورم و تا امروز تلاش می‌کنم در موقعیت بهتری قرار بگیرم.»

دارایی‌های عقلی خود را شکل دهید

هرکسی می‌تواند سه نوع سرمایه عقلی بدست آورد. این کار مستلزم بررسی و کار سخت است اما در نهایت به درآمد بالاتری خواهید رسید.

نوع اول این سرمایه‌ها، شامل توانایی‌ها و دانش و مهارتی است که می‌توانید بدست آورید. آن‌ها حاصل تحصیلات، تجربه و آموزش هستند و تعیین می‌کنند آیا کارتان را به خوبی انجام می‌دهید یا خیر و میزان ارزشی که می‌افزایید، چقدر است. می‌توانند بدون هیچ محدودیتی افزایش و بهبود یابند. گاهی، افزودن یک مهارت می‌تواند ارزش و درآمد شما را دوبرابر کند.

دانش درونی خود را شکل دهید

نوع دوم این سرمایه‌ها، دانش شما در خصوص نحوه عملکردتان در مقایسه با رقبا یا دیگر تجارت‌هاست.

هر تجارتی دارای سیستم، تکنیک، روش و راهکارهای خاص خود است که به کمک آن‌ها کالاها و خدمات خود را به فروش می‌رساند. هر سازمان یا مؤسسه تجاری نیز ساختار سیاسی و اجتماعی خود را دارد که اهمیت نسبی و قدرت هر شخص را مشخص می‌کند.

هر سازمانی دارای سیستم‌های داخلی حسابداری، امور اداری و کنترل‌های مالی است. این سیستم‌ها در طی سالها تکمیل می‌شوند و مدت زمانی طول می‌کشد تا کارکنان نحوه استفاده از آن‌ها را بیاموزند. با این وجود بخش اصلی کار به حساب می‌آیند. فرد آشنا با این سیستم‌ها دارای نوعی سرمایه عقلی است که جایگزین کردنش برای شرکت کار دشواری است.

وقتی یک مدیر اجرایی با پانزده سال تجربه نزد من می‌آید و به دنبال افزایش حقوق است، متوجه می‌شوم که رساندن او به خواسته‌اش مستلزم زمان، تلاش و هزینه زیادی است. ممکن است ماه‌ها یا سال‌ها طول بکشد که فردی به سرمایه عقلی خود دست یابد. سال‌ها طول کشیده تا او در هر جنبه‌ای از جمله مشتریان، روابط، قراردادها، ارتباطات و پیچیدگی‌های فعالیت‌های تجاری به دانش کنونی برسد. ارتقا دادن او زمانی کار آسانی تلقی می‌شود که آن را با هزینه جایگزینی فرد دیگری مقایسه کنم. او بسیار ارزشمند است.

توانایی کسب نتیجه را در خود ایجاد کنید

سومین نوع سرمایه عقلانی که دارای آن هستید، و به احتمال زیاد تأثیر شگرفی بر توانایی‌های شما دارد، دانش شما در خصوص نحوه رسیدن به نتایج مطلوب در بازارهای رقابتی است. این امر شامل علم و اطلاع شما درباره محصولات، خدمات و طرز فروش آن‌هاست و اطلاعات مربوط به مشتریان و عرضه‌کنندگان و نحوه برخورد با آنها را نیز در بر دارد. آشنایی شما به مسائل بانکی، حقوقی، مالی و اداری و نیز چگونگی تقابل تأثیرگذار با آنها نیز از اهمیت بسیاری برخوردار

است. شکل‌گیری این نوع سرمایه عقلانی سالها به طول می‌انجامد و بسیار برای سازمان ارزشمند است.

مسئولیت اولیه شما ارتقای این توانایی در خودتان است. می‌توانید از طریق ارتقای توانایی انجام کار، تبدیل شدن به بخش ارزشمندی از سازمان و مهارت یافتن درگرفتن نتایج مالی خوب، به صورت پیوسته این سرمایه را افزایش دهید.

کارایی و بهره‌وری

هدف شما ابتدا ارزشمندکردن خود و سپس تبدیل شدن به فردی است که حضورش ضروری و مورد نیاز باشد. روش انجام این کار، زود شروع کردن کار، تلاش بیشتر و دیرتر رفتن از سرکار است. اگر نسبت به سایرین نتایج بهتر و بیشتری بگیرید، به فردی تبدیل می‌شوید که حضورش لازم و ضروری است. وقتی به شهرتی رسیدید، نزد افرادی که می‌توانند به پیشرفت شما کمک کنند، محبوب می‌شوید و ارزش بیشتری می‌یابید. درآمدتان افزایش یافته و درکارتان ـ چه برای خود کار کنید و چه برای دیگران ـ زودتر ترقی می‌کنید.

شانس به سراغ ذهن‌های آماده می‌رود

می‌توانید توانایی خود را در سرمایه‌گذاری روی تأثیرات ناملموسی که به موفقیت شما کمک می‌کنند، بهبود دهید. راه رسیدن به این هدف، کسب اطلاعات جدید است. کتاب و مجله و نشریه‌های تخصصی حوزه کاری خود را مطالعه کنید. در جلسات سالانه صنعت خود شرکت نمایید و تا می‌توانید از کارشناسان و متخصصان یاد بگیرید. با آن‌ها قرار ملاقات گذاشته و تبادل نظر کنید.

طبق قانون احتمال، هرگز نمی‌توانید متوجه شوید کدام فکر و ایده می‌تواند شما را به موفقیت برساند. پس تا جایی که امکان دارد برای افزایش احتمال موفقیت خود از فکرها، نظرات و اطلاعات جدید استفاده کنید.

۱۰ درصد برتر در حوزه کاری شما

برای دستیابی به چیزی که در کارتان امکان‌پذیر است، باید تلاش کنید جزو ده درصد برتر حوزه کاریتان باشید. این مسئله برای بعضی افراد عجیب است. وقتی برای اولین بار متوجه شدم که برای رسیدن به موفقیت باید در جمع ۱۰ درصد برتر حوزه کاری‌ام باشم، ابتدا کمی ناامید شدم. من از دبیرستان فارغ‌التحصیل نشده بودم. قبل از ورود به این شغل، سال‌ها کارگری کرده بودم. بارها اخراج شده و تا اواسط دوران سی سالگی بارها اعلام ورشکستگی کرده بودم.

سپس نکته‌ای را آموختم که زندگیم را دگرگون کرد: همه کسانی که امروز در جمع ده درصد برتر هستند، در ابتدای کارشان در جمع ده درصد پایین بوده‌اند. کسانی که امروز به موفقیت رسیده‌اند، زمانی بسیار ضعیف عمل می‌کردند. تی هارو اکر[1] می‌گوید: «هر فرد موفقی زمانی ضعیف بوده است.»

همه از پایین شروع می‌کنند

فقط فکر کنید! کسانی که امروز در اوج حوزه فعالیت شما قرار دارند، زمانی اصلاً نمی‌دانستند که چنین کاری هم وجود دارد. اما

1. T Harv Eker نویسنده و سخنران

امروز در رأس قرار گرفته‌اند و بیش از سایرین درآمد دارند. خبر خوب این است که کاری که هزاران نفر انجام داده‌اند، شما هم می‌توانید انجام دهید، فقط کافی است یاد بگیرید چطور این کار را بکنید.

هیچ‌کس بهتر از شما نیست. کسی باهوش‌تر از شما نیست. شما به قدری استعداد، توانایی و هوش دارید که اگر صدبار هم متولد شوید، نمی‌توانید از تمام ظرفیتتان استفاده کنید. بر اساس قانون علت و معلول، اگر آن‌چه را که افراد موفق می‌دانند و انجام می‌دهند، آموخته و انجام دهید، سرانجام بر آن مهارت‌ها تسلط یافته و می‌توانید مانند آنها در ردیف افراد موفق قرار گیرید. هیچ محدودیتی وجود ندارد مگر چیزی که با افکار خود ایجاد می‌کنید.

فقدان تعهد برای تبدیل شدن به فردی موفق، در واقع پذیرش این نکته است که فرد متوسطی بمانید. هیچ‌کس تصادفی به تعالی نمی‌رسد. به تعالی رسیدن در کار نیز مانند دستیابی به هر هدف طولانی‌مدت و ارزشمندی، نیازمند زمانی طولانی است.

دستیابی به مهارت

چه مدتی طول می‌کشد تا به اوج زمینه کاری خود برسید؟ متخصصان در مدت پنجاه سال بررسی و مطالعه در زمینه مهارت و تسلط دریافته‌اند که حدود هفت سال یا ده هزار ساعت طول می‌کشد تا کسی خود را در جمع ۱۰ درصد برتر قرار دهد.

هفت سال طول می‌کشد تا یک جراح موفق شوید. هفت سال زمان می‌خواهد تا به یک فروشنده طراز اول تبدیل شوید. هفت سال طول می‌کشد که شما را یک کارفرمای عالی بدانند. برای این‌که یک مکانیک خوب شوید، هفت سال زمان لازم است. حرفه شما هرچه

که باشد، حدود هفت سال زمان می‌خواهید تا به اوج برسید.

وقتی این مطلب را به حاضران در همایشها می‌گویم، اغلب ناامید و دلخور می‌شوند. اما واقعیت همین است. ممکن است بتوانید از این حد متوسط بهتر شوید اما نباید زیاد هم مطمئن باشید. دلیل این که هفت سال یا ده هزار ساعت زمان لازم است، این است که برای مهارت یافتن بر کار، به این مدت زمان نیاز دارید تا بتوانید کارتان را به بهترین نحو ممکن انجام دهید.

زمان به هر صورت می‌گذرد

گاهی افراد می‌گویند: «صبر کن! من الان سی سال دارم. آن‌چه شما می‌گویید به این معنی است که در سی و هفت سالگی می‌توانم خودم را به جمع ۱۰ درصد برتر برسانم. متوجه هستید که آن موقع من سی و هفت ساله خواهم بود؟»

سؤال ساده‌ای می‌پرسم: «در هر صورت هفت سال دیگر، شما سی و هفت ساله خواهید بود، درست است؟ مسئله این است که آیا آن موقع در رأس کار هستید یا در جمع ۸۰ درصد پایین هرم بوده و همیشه نگران کسب درآمد و معیشت زندگی خواهید بود؟»

این نکته در مورد موفقیت تجاری نیز مصداق دارد. با توجه به بررسی یک مؤسسه بزرگ حسابداری در خصوص ۳۰۰۰۰ بازرگان، هر مؤسسه تجاری تازه‌کار در دو سال اول ضرر می‌دهد. در سال بعدی به حدی می‌رسد که زیان‌های دو سال اول را جبران می‌کند. در پایان سال چهارم، شرکت سوددهی کرده و بعد از سال هفتم به اوج خود رسیده و در یک سال بیش از کل هفت سال گذشته درآمدزایی می‌نماید. پیتر دراکر می‌گوید: «هیچ شرکت جدیدی در چهار سال اول

فعالیت خود سود نمی‌دهد.»

خود را در مسیر حرکت سریع قرار دهید

چطور می‌توانید در سریع‌ترین زمان ممکن به اوج برسید؟ پاسخ ساده است: با کمک دانش، مهارت و پشتکار.

متعهد شوید که بی‌وقفه و پیوسته بیاموزید. نشریات تخصصی را خوانده و به نوارهای آموزشی گوش کنید. در سمینارها شرکت کرده و هرگز از به روز کردن دانش خود دست برندارید.

با تمرین مداوم، دانش خود را به مهارت تبدیل کنید. بدانید که بیشتر تکنیک‌های جدیدی که مورد استفاده قرار می‌دهید، ابتدا به نتیجه مطلوب نمی‌رسند. به اندازه‌ای روی مهارت‌های جدید کار کنید تا از آن‌ها بهره‌برداری مناسب را داشته باشید. به مدت زمانی که طول می‌کشد تا به هدف خود برسید، توجه نکنید.

یادگیری یک مهارت جدید مانند یادگیری نحوه پختن یک غذای جدید در خانه است. هرچقدر آشپز خوبی باشید، در اولین تلاش به نتیجه خوبی نمی‌رسید. اما وقتی به اندازه کافی تمرین کنید، با تغییراتی جزئی در مواد اولیه و نحوه پخت، سرانجام غذای خوشمزه‌ای خواهید پخت. از این به بعد می‌توانید این غذا را به بهترین شکل بپزید.

این روش را در مورد هر مهارت تجاری نیز می‌توانید بکار ببرید. در ابتدا فاقد مهارت‌های لازم هستید، اما وقتی روی این مهارت کار می‌کنید، سرانجام بر آن تسلط یافته و باقی عمرتان از آن بهره خواهید برد. این یکی از مهمترین اصول موفقیت است که می‌توانید آن را بیاموزید.

فصل نهم

ذهن فراهوشیار خود را فعال کنید

«معجزه چیزی بیشتر و کمتر از این نیست. هرکس که هویت واقعی خود و یگانگی‌اش در درایت و قدرت عالم پی ببرد، ممکن است قوانینی برتر از آن‌چه که یک ذهن معمولی درک می‌کند، بر وی آشکار شود.»

رالف والدو ترین[1]

امروزه هواپیماهای جت غول‌پیکر دارای پیشرفته‌ترین تجهیزات الکترونیک هستند که حتی تصورش هم دشوار است. کامپیوترهای دارای تکنولوژی پیشرفته در هواپیماهای امروزی می‌تواند عملکرد هواپیما را اندازه‌گیری کنند. سیستم‌های الکترونیکی که میلیون‌ها دلار هزینه دارند، به‌قدری پیشرفته‌اند که هواپیما را بدون دخالت خلبان به پرواز درمی‌آورند و مسیر حرکت را می‌پیمایند و در فرودگاه به زمین می‌نشینند.

---

1. Ralph Waldo Trine

البته حضور خلبان در هر هواپیمایی به سه دلیل ضرورت دارد. اول این‌که باید مقصد را تعیین کند، سپس چک لیست را بررسی نماید تا از نبود نقص فنی مطمئن شود. برای حرکت دادن هواپیما روی باند، بلند شدن از روی زمین و رسیدن به ارتفاع مطلوب به خلبان نیاز است.

دوم، خلبان باید همواره کنترل کند که همه چیز درست کار می‌کند. همچنین هماهنگی با مسیر باد، اختلال در فشار هوا، بروز توفان و اصلاح مسیر نیز بر عهده اوست.

سوم، خلبان باید بر فرود ایمن و بدون مشکل هواپیما در فرودگاه نظارت داشته باشد.

خوشبختانه در بیشتر موارد، وقتی خلبان مقصد و مسیر حرکت را برای کامپیوتر برنامه‌ریزی کرد، هواپیما به حرکت درآمده و در حالت اتوپایلوت به مسیر ادامه داده و بارها اصلاحاتی را صورت می‌دهد. خلبان می‌تواند کمی استراحت کند و خیالش آسوده باشد که تکنولوژی چند میلیون دلاری پیچیده‌ای هواپیما را تحت کنترل دارد.

ذهن فراهوشیار: بزرگترین قدرت شما

به همین شکل، ذهن فراهوشیار شما مانند تجهیزات الکترونیک پیشرفته‌ای برای سیستم هدایت و راهنمایی شما عمل می‌کند. برای استفاده از آن، ابتدا باید مقصد خود را تعیین کرده و سپس آن را مکتوب کنید و ذهن ناخودآگاه خود را برنامه‌ریزی نمایید. وقتی هدف برای ذهن ناخودآگاه مشخص شود، به ذهن فراهوشیارتان انتقال یافته و تمام روز روی آن کار می‌کند تا به هدفتان برسید.

در طول تاریخ زندگی بشر، در خصوص ذهن فراهوشیار بحث و

بررسی شده است. رهبران مذهبی آن را «ذهن الهی» و رالف والدو امرسون آن را «فراروان» می‌نامد. کارل یونگ نیز به آن «ناخودآگاه جمعی» می‌گوید. ناپلئون هیل آن را «هوش بی‌انتها» لقب داده و نتیجه‌گیری کرده که توانایی فعال‌سازی آن اولین دلیل موفقیت هر فرد موفق است. همچنین به آن «شهود»، «غریزه» یا «ندای درون» نیز می‌گویند.

مهم نیست فردی مذهبی باشید یا نباشید. ذهن فراهوشیار شما بزرگترین قدرت موجود در اختیار شماست که با استفاده از آن می‌توانید به هدف و مقصد روشن و شفاف خود برسید. این یکی از مهمترین رازهای موفقیت است.

ذهن فراهوشیار، افراد، ایده‌ها و منابع مناسب و هماهنگ با افکار غالبتان را به زندگی شما جذب می‌کند و تمام چیزهایی که برای رسیدن به موفقیت نیاز دارید، در اختیارتان می‌گذارد.

می‌توانید ذهن فراهوشیار خود را مانند یک ابرکامپیوتر برای حل مشکلات و هدایت و کمک‌رسانی، برنامه‌ریزی کنید. وقتی از آن بسیار استفاده کردید قدرتمندتر و توانمندتر می‌شود. وقتی از آن به‌طور مداوم استفاده نمایید، به راحتی و به صورت خودکار مشکلاتتان را حل کرده و شما را به سوی هدف هدایت می‌کند.

به فرمان دقیق و شفاف نیاز دارد

ذهن فراهوشیار شما برای فعال شدن، به فرامینی روشن و دقیق به شکل جملات تائیدی مثبت نیاز دارد. این جملات عباراتی مثبت، به زمان حال ساده و مشخص هستند که از ضمیر ناخودآگاه به ضمیر ناخودآگاه منتقل می‌شوند. هرگاه یک جمله تائیدی مثبت می‌گویید و

در مورد هدفتان به‌گونه‌ای حرف می‌زنید که گویی تحقق یافته است، ذهن فراهوشیار خود را فعال می‌کنید.

تصاویر ذهنی احساسی و عاطفی و تجسم‌کردن، ذهن فراهوشیار شما را فعال می‌کند. هرچه هدف‌های خود را با وضوح بیشتری مشخص کنید، هرچه دقیق‌تر بتوانید آن‌ها را تجسم نمایید، ذهن فراهوشیار شما سریعتر آن‌ها را به زندگیتان راه می‌دهد.

خودبه‌خود و پیوسته کار می‌کند

ذهن فراهوشیار به‌صورت خودکار و پیوسته تمام مشکلات موجود سر راه رسیدن به هدف را رفع می‌نماید، به شرطی که هدفتان واضح باشد. با دقیق نوشتن هدف‌ها، آن‌ها را در سیستم هدایت و راهنمایی ذهن فراهوشیار برنامه‌ریزی می‌کنید.

مهم نیست بیدار، خواب یا مشغول کار دیگری باشید، ذهن فراهوشیار شما بیست و چهار ساعته فعال است. وقتی هدف خود را تعیین کردید، می‌توانید به زندگی روزمره خود بپردازید زیرا ذهن فراهوشیارتان مانند یک سیستم پیچیده کامپیوتری روی هدف کار می‌کند.

ذهن فراهوشیار شما در آرامش عملکرد بهتری دارد. وقتی مطمئنید و باور دارید به موقع به هدفتان خواهید رسید. ذهن فراهوشیارتان به سرعت و با بهره‌وری بالا کار می‌کند.

ذهن فراهوشیار همیشه و بلافاصله در اختیار شماست تا به هدفتان رسیده، مشکلاتتان را حل و بر موانع غلبه کنید. می‌تواند مشکلات شما را حل کند، روح و روانتان را به درستی هدایت نموده و شما را به هدف مطلوبتان برساند.

به موفقیت و خوشبختی شما کمک می‌کند

ذهن فراهوشیار، خدمتکار همیشگی شماست. می‌خواهد شما به موفقیت برسید و شاد، سلامت و خوشبخت باشید و از زندگی خود لذت ببرید و راضی باشید.

اما همچنین می‌داند که به یادگیری درس‌هایی نیاز دارید تا بتوانید به موفقیت رسیده و آن را حفظ کنید. این قدرت، مانند یک معلم خوب درس‌ها را به ترتیب در اختیار شما قرار می‌دهد. کار شما این است که به هر شکست و ناکامی و مشکلی که با آن روبرو می‌شوید، دقت کنید و درس‌های ارزشمندی از آن بگیرید. وقتی مشکلی پیش می‌آید، از خود بپرسید از این تجربه چه چیزی می‌توانم بیاموزم؟

برای اقدامات فوری آماده باشید

ذهن فراهوشیار شما پاسخ مورد نیاز و دقیق را به موقع به شما ارائه می‌دهد. اما به محض دریافت جواب، باید بر اساس آن رفتار کنید.

وقتی روی مشکل یا هدفی کار می‌کنید، می‌خواهید به کسی زنگ بزنید، کتابی بخوانید، با کسی حرف بزنید و یا کار بخصوصی انجام دهید. تردید نکنید. اگر بیست و چهار ساعت یا حتی چند دقیقه صبر کنید، ممکن است خیلی دیر شود.

ذهن فراهوشیار شما اغلب به شکل ایده‌هایی با شما سخن می‌گوید. برخی از موفق‌ترین افراد تاریخ با اقدام به موقع بر اساس ایده‌ای که مثل جرقه‌ای به ذهنشان خطور می‌کند، به موفقیت رسیده‌اند.

فعال کردن ذهن فراهوشیار

می‌توانید توانمندی‌های ذهن فراهوشیار خود را به چند روش فعال کنید. روش اول بسیار ساده است. یک برگه کاغذ بردارید و جزئیات مشکلی را که با آن مواجه شده‌اید، بنویسید. گاهی همین کار ساده، ذهن فراهوشیار شما را فعال می‌کند تا به راه‌حلی عالی برسید.

روش دیگر فعال‌سازی ذهن فراهوشیار این است که مشکل را به‌طور کل فراموش کنید. به قدری خود را مشغول کارهای دیگر بکنید که فرصتی برای فکر کردن به این مشکل نداشته باشید. سپس در زمان مناسب، راه‌حل مناسبی به ذهنتان خطور می‌کند. اما به یاد داشته باشید که باید بلافاصله دست به کار شوید.

در طول تاریخ، مردان و زنان بزرگ توانسته‌اند به کمک مراقبه یا «آرامش ذهن» کارهای قابل توجهی انجام دهند. وقتی کاملاً آرام باشید و ذهنتان را از هر چیز پاک کنید، اغلب ایده‌ای مناسب به ذهنتان خطور می‌کند.

روش مورد علاقه من برای فعال‌سازی ذهن فراهوشیار، تمرین تنهایی است. برای بهترین استفاده از تنهایی، این روش را بکار ببرید. اول، تصمیم بگیرید سی دقیقه ساکت بنشینید. آرام کردن ذهن به این میزان زمان نیاز دارد.

دوم، هر چیزی که ممکن است حواستان را پرت کند، از اطراف خود دور کنید. قهوه، چای، مجلات و هر چیز دیگری که ممکن است توجه شما را برای تفکر کاهش دهد، کنار بگذارید. این کار «ورود به سکوت» نام دارد. وقتی ساکت می‌نشینید و هیچ‌چیز حواستان را پرت نمی‌کند و اجازه می‌دهید ذهنتان آرام باشد، اتفاق فوق‌العاده‌ای می‌افتد. نویسندگان اغلب می‌گویند در تنهایی است که افکار شگفتی

به سراغشان می‌آید.

سوم، هیچ تلاشی برای فکر کردن به مشکل یا هدفتان نکنید. بگذارید ذهنتان در آرامش کامل باشد. سعی کنید به هیچ‌چیز فکر نکنید. به سکوت بیاندیشید و اجازه دهید ذهنتان در حالت آرامش قرار بگیرد. سپس وقتی در چنین شرایطی قرار گرفتید، جوابی که به دنبالش هستید، به ذهنتان خطور می‌کند.

گوش دادن به موسیقی آرام کلاسیک نیز ذهن فراهوشیارتان را فعال می‌کند. قرارگرفتن در حالت آرمیدگی عمیق نیز همین کار را می‌کند. گاهی هنگام به خواب رفتن یا در لحظه بیدار شدن، راه‌حل‌های خوبی به ذهنتان می‌آید. دفترچه یادداشتی کنار تخت‌تان بگذارید و به سرعت ایده‌هایی را که به ذهنتان خطور می‌کند، بنویسید تا از یادتان نرود.

همچنین می‌توانید ذهن فراهوشیارتان را از طریق فعالیت‌های فیزیکی فعال سازید. از طریق راه رفتن، دویدن، شنا کردن، تمرینات ایروبیک، ضربان قلبتان افزایش می‌یابد و هورمون اندورفین و دوپامین بیشتری در مغز ترشح می‌شود. این حالت باعث می‌شود احساس شادی و خوشحالی کنید و اغلب ایده‌هایی به شما الهام می‌شود. برای همین بسیاری از افراد پس از ورزش، وقتی دوش می‌گیرند، به مطالب جالبی می‌رسند.

وقتی مطالبی درباره ذهن فراهوشیار یاد گرفته و به آن اعتماد می‌کنید، نیروهای بالقوه شما بی‌نهایت می‌شوند. درکار از این ذهن به دقت و پیوسته استفاده کنید. ایمان داشته باشید که به بهترین شکل و در موعد مقرر نتیجه خواهد داد.

راه‌حل فراهوشیار

با استفاده از روش‌های زیر می‌توانید بگویید که به راه‌حل فراهوشیاری رسیده‌اید یا خیر:

۱. یک راه‌حل فراهوشیار در هر شرایطی کامل است. با هر جنبه از مشکل یا هدف برخورد می‌کند.

۲. راه‌حل فراهوشیار، ساده، روشن و شفاف است و در حد توانایی شما قرار دارد تا از آن استفاده نمایید. گاه حیرت می‌کنید که چرا این راه‌حل قبلاً به ذهنتان خطور نکرده است.

۳. راه‌حل فراهوشیار از شهود شما ناشی می‌شود، در نتیجه، راه‌حل درستی است. احساس شادی و راحتی خواهید داشت. استرس و تنش شما از بین می‌رود. مایلید در اسرع وقت از آن استفاده کنید.

قانون بزرگ

قانون فعالیت فراهوشیار می‌گوید: «هر فکر، برنامه، هدف یا ایده‌ای که پیوسته در ذهن هوشیار نگهداری شود، باید از ضمیر خودآگاه به واقعیت انتقال یابد.»

این تعریف بسیار اهمیت دارد. اگر اهداف و یا مقاصد ضد و نقیض داشته باشید، ذهن فراهوشیار کاری برایتان انجام نمی‌دهد. در انجیل نیز آمده است: «یک انسان مردد هرگز در هیچ کاری به ثبات نمی‌رسد.»

می‌توانید توانایی‌های ذهنی خود را آزاد سازید. توانایی شما در تمرکزکردن بسیار ضروری است. ذهن فراهوشیار زمانی کار می‌کند که تصمیم بگیرید هدف قطعی و نهایی شما چیست ـ هدفی که

مثبت‌ترین تأثیر را بر زندگی شما دارد ـ و پیوسته به آن فکر کنید و در ذهن فراهوشیار حفظ کنید.

ذهن فراهوشیارتان زمانی فعال می‌شود که ایمان قوی داشته باشید و اولین، دومین و سومین قدم را به سوی هدف بردارید. مهمتر از همه، ذهن فراهوشیار شما نیازمند این است که اصلاحات مداوم انجام دهید و هنگام بروز با یک مشکل سماجت داشته باشید و به این توجه نکنید که چه اتفاقی خواهد افتاد.

وقتی تمام این فعالیت‌ها را با هم ترکیب کردید، قدرت‌های بزرگ جهان به شما کمک خواهند کرد تا به هدفتان برسید.

* * * * *

فصل دهم

از میانبرها و دیگر سراب‌ها اجتناب کنید

«بعضی‌ها در حالی که تقریباً به هدفشان رسیده‌اند، دست از تلاش می‌کشند و برخی بر این باورند که اگر در پایان کار، تلاششان را دوچندان کنند، به موفقیت می‌رسند.»

هرودوت(۱)

شاید بزرگترین دشمن موفقیت شخصی را قانون کمترین مقاومت به‌خوبی توضیح بدهد. همان‌طور که آب به پایین تپه سرازیر می‌شود، اغلب اشخاص دنبال سریع‌ترین و راحت‌ترین راه برای رسیدن به خواسته‌های خود هستند و توجه چندانی به پیامدهای طولانی‌مدت رفتار خود ندارند. این گرایش طبیعی برای پیمودن راهی ساده، علت اصلی شکست و ناکامی در زندگی افراد است.

اگر می‌خواهید به تناسب اندام برسید، تنها یک راه دارید. باید

---

1. Herodutus مورخ یونانی

هفته‌ای دویست دقیقه یا بیشتر ورزش کنید. برای تناسب جسمانی، باید تمرین‌های کششی، نرمش، تمرینات قدرتی و ایروبیک انجام دهید. باید بالاتنه و پایین‌تنه خود را تقویت کنید. و ورزش را بخش لاینفک زندگی قرار دهید مانند مسواک زدن یا حمام کردن.

اگر می‌خواهید به آمادگی ذهنی برسید و توانایی کسب درآمد خود را افزایش دهید، باید تمرینات ذهنی انجام دهید. باید هر روز در زمینه کاری خود مطالعه کرده و مطالب مختلف را بخوانید. بدانید که در صنعتی که در آن فعال هستید، چه می‌گذرد. لازم است به جای گوش دادن به رادیو، به نوارهای آموزشی گوش کنید. باید تلویزیون را خاموش کرده و در زمینه‌های کاری و حرفه‌ای خود، به دانش و اطلاعات روز دست یابید. باید در برابر قدرت و جذبه کمترین مقاومت، استقامت داشته باشید.

چیزی در ازای هیچ

یکی از قدرتمندترین آرزوها و امیال بشر این است که در قبال کاری که انجام نمی‌دهند، چیزی دریافت کنند. غم‌انگیز است که بسیاری از مردم به‌خاطر امید یا خیال رسیدن به درآمد بالا به راحتی و به سرعت، از راه خود منحرف می‌شوند. افرادی که می‌خواهند یک شبه ره صدساله بروند، مدام از این شاخه به آن شاخه می‌پرند و سرانجام همه چیزشان را از دست می‌دهند.

مالکوم فوربز[۱] می‌گوید: «اگر راهی به قدری خوب بود که به‌نظر حقیقی و منطقی برسد، حتماً خوب است.»

1. Malcolm Forbes مؤسس مجله فوربز

آماده پرداختن بها باشید

هیچ‌چیز آن‌طور که در نگاه اول بـه‌نظر مـی‌رسد، آسـان بـدست نـمی‌آید. هـیچ‌چیز ارزشـمندی بـه سـادگی حـاصل نـمی‌شود. هـر موفقیت بزرگی نتیجه صدها هزار تلاشی است که هیچ‌کس متوجه آن نیست. هر موفقیت بزرگی، حاصل سال‌ها تجربه و تلاش است. افراد موفق هفته‌ای ۶۰ ، ۷۰ و یا ۸۰ ساعت کار می‌کنند و در جریان ایـن کـار، بـا مشکـلات، شکسـت‌هـا و نـاامـیدی‌های عـدیده‌ای روبـرو می‌شوند.

اغلب در روزنامه‌ها می‌خوانید افرادی که برای مثال یک شرکت فناوری یا تجارتی اینترنتی مانند گوگل را آغـاز کـرده‌انـد، در مـدت کوتاهی به موفقیت رسیده‌اند اما باید بدانید این افراد فقط ۱ درصد از بیست و شش میلیون تجارت در امریکا را تشکیل می‌دهند. اگر در روزنامه راجع به آن‌ها می‌نویسند، به این خاطر است که موارد بسیار نادری هستند. رسیدن به ثروت پایدار نـیازمند مـدت‌های طـولانی سختکوشی است.

چهار توصیه برای پرواز

وقتی یاد گرفتید که با یک هواپیمای کوچک پرواز کنید، چهار نکته را هم باید بیاموزید تا گم نشوید. این چهار توصیه عبارتند از «اقـرار کردن»، «اوج گرفتن»، «تائید کردن» و «تبعیت نمودن».

با حقیقت روبرو شوید

اولین نکته، اقرار کردن است. به محض این‌که احساس کردید گم شده‌اید و دیگر نمی‌دانید کجا هستید، باید با نزدیکترین برج مراقبت

تماس بگیرید و به آن‌ها بگویید که مشکلی برایتان پیش آمده است. بارها اتفاق افتاده است که خلبانان این کار را نکرده و آنقدر دور زده‌اند تا سوختشان تمام شده و به زمین افتاده‌اند.

هرگاه در تجارت یا در زندگی مالی خود به مشکلی برخوردید، موضوع را با کسی در میان بگذارید که بتواند به شما کمک کند. اگر در تجارت خود با مشکلی مالی مواجه شدید، بلافاصله موضوع را با بانکدار خود در میان بگذارید. یک بانکدار صدها موقعیت مشابه با این را دیده است و می‌تواند با شما به شکلی انعطاف‌پذیر برخورد کند.

اگر در کار تجارت خود به مشکلی برخوردید، کسی را که در فعالیت مشابه شما فعال است، بیابید و از او کمک بخواهید. اغلب مسایل تجاری و بازرگانی صدها بار تجربه شده‌اند. نیازی نیست که خودتان راه‌حل جدیدی پیدا کنید. از یک فرد باتجربه کمک و مشورت بخواهید.

چشم‌انداز مناسبی ایجاد کنید

مطلب دوم، اوج گرفتن است. آنقدر اوج بگیرید تا دیدگاه وسیع‌تری پیدا کنید. در زندگی شخصی و تجاری خود باید قدمی به عقب برداشته و موقعیت خود را تماشا کنید و نسبت به وضعیت خود صادقانه فکر کنید. مانند مشاور خود عمل کنید. سوالات عینی از خود بپرسید نظیر سوالاتی که قبلاً درباه‌شان حرف زدیم. از تفکر مبدا سفر استفاده کنید. احساساتتان را دخیل ننمایید.

توانایی شما برای آرام، خونسرد و مطمئن ماندن، شما را قادر می‌سازد با ذهنی باز با هر مشکلی برخورد نمایید.

صادق باشید و صراحت نشان دهید

سومین موضوع، تائید کردن است. به نزدیکترین برج مراقبت اطلاع دهید که چه کسی هستید و چه می‌توانید ببینید. به سوالات برج مراقبت به دقت جواب دهید. هیچ‌چیز را از قلم نیاندازید. هرچه مأمور برج مراقبت اطلاعات دقیقتری داشته باشد، بیشتر می‌تواند به شما کمک کند.

در زندگی هم هرگاه از مسیر خارج شدید، بلافاصله شرایط خود را به اشخاص باصلاحیت اطلاع دهید. اگر به مشکلی برخوردید، فوراً موضوع را با کارکنانتان در میان بگذارید. به آن‌ها بگویید برای حل این معضل چه برنامه‌ای دارید. اگر در مورد تحویل محصول به مشتری با مشکلی مواجه‌اید، فوراً با او تماس گرفته و مشکل را با او در میان بگذارید. پنهان‌کاری نکنید. اطلاعاتی حیاتی را برای خود نگه دارید.

یکی از مهمترین حقایق در زندگی و کار این است که همه به همه چیز آگاهند. هیچ رازی در کار نیست. به محض این‌که اتفاقی می‌افتد، مردم درباره‌اش حرف می‌زنند. شایعات با سرعت شگفت‌آوری پخش شده و به‌گوش بدترین فرد ممکن هم می‌رسد. قبل از این‌که فرد مورد نظرتان از دیگران بشنود، خودتان جریان را به او بگویید.

وقتی بچه بودید و در محله‌تان بازی می‌کردید، اگر پنجره همسایه را می‌شکستید، قانون این بود: «خبر را به گوش والدینتان برسانید.» باید قبل از این‌که همسایه به آن‌ها بگوید، خودتان خبر را به اطلاعشان می‌رساندید. والدین هم از غافلگیری خوششان نمی‌آید.

در کار و زندگی شخصی، باید خبر را به خانه ببرید. سیاست «بدون غافلگیری» را تمرین کنید. تلاش شما برای صداقت داشتن، اعتباری برایتان ایجاد می‌کند. مردم به شما اعتماد کرده و بیش از

زمانی که ناگهان خبر بدی را می‌شنوند، دوست دارند از شما حمایت کنند. به یاد داشته باشید که اگر از مردم بخواهید از شما حمایت کنند، اولین چیزی که باید داشته باشید، قابل اعتماد بودن است.

از متخصصان راهنمایی بگیرید

آخرین نکته، تبعیت کردن است. هرکاری را که مسئول برج مراقبت می‌خواهد، انجام دهید. بی‌جهت بحث نکرده و به توصیه‌هایش عمل کنید. او تنها یک هدف دارد و آن کمک کردن به شماست تا فرودی ایمن داشته باشید. این موضوع در زندگی شخصی و کاری نیز صدق می‌کند. وقتی از بانکدار، وکیل، حسابدار و یا مشاوران تجاری راهنمایی می‌خواهید، باید بلافاصله به توصیه‌هایشان عمل کنید. این بدان معنی نیست که باید کورکورانه از آن‌ها تبعیت نمایید، بلکه باید فوراً توصیه آن‌ها را اگر منطقی به‌نظر می‌رسد و به شما کمک خواهد کرد، بکار گیرید.

همیشه آماده پرداختن بهای موفقیت باشد. در مقابل وسوسه‌های طبیعی برای سریع پولدار شدن بدون تلاش، مقاومت کنید. تنها کاری که برای دستیابی به هدف باید انجام دهید، کمک کردن و ارزش افزودن است. هرگز سعی نکنید بدون کار کردن پاداشی بدست آورید که مستحق آن نیستید.

* * * * *

فصل یازدهم

بر ترس خود مسلط شوید

«شجاعت، مقاومت در برابر ترس است نه این‌که ترسی در بین نیست. باید بر این هراس غلبه کرد.»

مارک تواین[1]

شاید بزرگترین چالشی که با آن روبرو خواهید شد، غلبه بر ترس و رسیدن به شجاعت است. ترس بزرگترین دشمن بشر است.

وقتی فرانکلین دی روزولت[2] گفت: «تنها چیزی که از آن می‌ترسد، همان ترس است»، منظورش احساس ترس بود نه واقعیت ترسیدن ما یعنی همان علت ترس و استرس و ناراحتی ما. وقتی عادت شجاعت و اعتماد به نفس را در خود پرورش می‌دهید، دنیای جدیدی از احتمالات به روی شما باز خواهد شد. فقط تصور کنید رویایتان چه خواهد بود یا اگر از هیچ چیزی نمی‌ترسیدید، چه

---

1. Mark Twain

2. Franklin D Roosevelt

کارهایی می‌کردید؟

خصلت شجاعت را در خود ایجاد کنید

خوشبختانه خصلت شجاعت را میتوان مانند هر خصلت دیگری از طریق تکرار فراگرفت. لازم است پیوسته بر ترسهایمان غلبه کنیم. باید در خود شجاعتی ایجاد نماییم تا بتوانیم با فراز و نشیبهای زندگی کنار بیاییم. نقطه شروع غلبه بر ترس و شجاعت یافتن، توجه به عواملی است که موجب می‌شود ما بترسیم.

منبع اصلی ترس، شرطی شدن‌های دوران کودکی است که معمولاً با انتقادهای مخرب همراه است. این موجب می‌شود که به دو ترس اصلی برسیم. یکی ترس از شکست که سبب می‌شود بگوییم «نمی‌توانیم» و دیگری ترس از رد شدن است که ما را وادار می‌کند بگوییم «مجبوریم».

وقتی این ترس‌ها بر ما غلبه می‌کنند، با مشغله ذهنی از دست دادن زمان، پول یا رابطه مواجه می‌شویم. ما نسبت به عقاید، ایده‌ها و انتقادهای احتمالی دیگران بسیار حساس می‌شویم تا جایی که می‌ترسیم دست به کاری بزنیم مبادا کسی از ما انتقاد کند.

ترس می‌تواند ما را فلج کند و مانع اقدامات سازنده در مسیر درست رسیدن به اهدف شود. وقتی اسیر ترس می‌شویم، تردید می‌کنیم و کارمان را به تأخیر می‌اندازیم. قاطعیت خود را از دست داده و مسامحه می‌کنیم. عذر و بهانه می‌آوریم و عدم موفقیت خود را توجیه می‌نماییم. احساس خستگی کرده و بارها و بارها جمله «مجبورم اما نمی‌توانم، نمی‌توانم اما مجبورم» را تکرار می‌کنیم.

هرچه بیشتر بدانید، کمتر می‌ترسید

ترس ناشی از جهل و نادانی است. وقتی اطلاعاتمان محدود است، دچار تردید می‌شویم. احساس عدم امنیت‌خاطر می‌کنیم و نمی‌دانیم اقداماتمان چه نتایجی خواهد داشت. ناآگاهی موجب می‌شود از تغییر بترسیم. از ناشناخته‌ها می‌ترسیم و از دست زدن به هر کار متفاوت و جدید خودداری می‌کنیم.

اما عکس این مطلب نیز درست است. اقدام به جمع‌آوری اطلاعات بیشتر و بهتر در خصوص یک موضوع خاص بر شجاعت ما می‌افزاید و اعتماد به نفس و اطمینان ما را بیشتر می‌کند. می‌توانید به نمونه‌هایی از این موضوع در زندگی خود توجه کنید. وقتی می‌دانید چه می‌کنید، ترسی به دل راه نمی‌دهید. احساس صلاحیت و توانایی کامل برای انجام کار را خواهید داشت.

دو عامل دیگر که به ترس کمک می‌کنند، بیماری و خستگی است. وقتی خسته هستید یا سلامتی کامل ندارید، یا وقتی در شرایط فیزیکی نامناسبی هستید، در مقایسه با زمانی که سالم و پرانرژی هستید، بیشتر دچار ترس و هراس می‌شوید.

ترس‌های خود را تحلیل کنید

وقتی عوامل مختلفی را که منجر به ترس می‌شوند، شناسایی کردید، باید به‌طور منطقی و بی‌طرفانه ترس‌های خود را تجزیه و تحلیل نمایید.

در بالای یک صفحه کاغذ سؤال «از چه می‌ترسم؟» را یادداشت کنید. به‌خاطر داشته باشید که تمام افراد باهوش و نابغه هم از چیزی می‌ترسند. کاملاً طبیعی و عادی است نگران امنیت مالی، احساسی و

جسمانی خود و بستگان و عزیزانتان باشید. انسان شجاع کسی نیست که از چیزی نترسد. همان‌طور که مارک تواین گفته است: «شجاعت، مقاومت در برابر ترس است نه این‌که ترسی در بین نیست. باید بر این هراس غلبه کرد.»

موضوع این نیست که آیا می‌ترسید یا خیر. همه ما می‌ترسیم. مسئله این است که چگونه با ترس برخورد می‌کنید؟ انسان شجاع کسی است که علیرغم ترس، به جلو حرکت می‌کند. در اینجا به نکته مهمی برمی‌خوریم: وقتی با ترستان برخورد می‌کنید و به سمت منبع یا دلیل آن می‌روید، ترستان کاهش می‌یابد و عزت نفس و اعتماد به نفستان بیشتر می‌شود. به گفته امرسون: «کاری را که از انجام دادنش می‌ترسید، انجام دهید و بدانید ترستان از بین خواهد رفت.»

عکس این مطلب نیز صحیح است. وقتی از چیزی که می‌ترسید، اجتناب می‌کنید، هراستان بیشتر شده تا این‌که زندگیتان را از کنترل خارج می‌کند. و وقتی ترس افزایش یافته، عزت‌نفس و اعتماد به نفستان کاهش می‌یابد.

فهرستی تهیه کنید

فهرست ترس‌های خود را با نوشتن هر چیزی، کوچک و بزرگ، علل ترس، استرس یا اضطرابتان شروع کنید. به بخشهای مختلف کار و زندگی شخصی خود فکر کنید، زمانی که ترس شما را عقب نگه داشته و مجبور می‌شوید در کار یا رابطه‌ای که از آن رضایت ندارید، بمانید. شایع‌ترین ترسها، ترس از شکست و رد شدن است.

بعضی از افراد در برخورد با ترس از شکست و ناکامی، انرژی زیادی را صرف توجیه و دفاع از اشتباهاتشان می‌کنند. دیگران در

سایه ترس از رد شدن و مورد پذیرش قرارنگرفتن، به قدری نگران نظر دیگران نسبت به خود هستند که نمی‌توانند هیچ اقدام مستقلی انجام دهند. آنها تا وقتی ندانند دیگران آنها را تأئید می‌کنند، نمی‌توانند تصمیم بگیرند.

پس از تهیه فهرستی که گمان می‌کنید بر افکار و رفتار شما تأثیرگذار است، باید با توجه به اهمیت موضوع، بر ترس خود مسلط شوید. کدام ترس است که فکر می‌کنید بیشترین تأثیر را بر رفتار شما دارد؟ کدام ترس بیش از سایرین مانع پیشرفت شماست؟ ترس شماره دوی شما کدام است؟ سومین ترس بزرگ شما چیست؟

ترس‌هایتان را منطقی بررسی کنید

با توجه به ترس غالبتان، به سؤالات زیر پاسخ دهید:

۱. این ترس به چه طریقی مرا در زندگی عقب نگه داشته است؟

۲. این ترس چگونه به من کمک می‌کند؟ (یا این ترس در گذشته چه کمکی به من کرده است؟)

۳. اگر این ترس را کنار بگذارم، چه سودی برایم خواهد داشت؟

چند سال پیش وقتی این تمرین را انجام می‌دادم، به این نتیجه رسیدم که بزرگترین ترس من، ترس از فقر است. می‌ترسیدم به اندازه کافی پول نداشته باشم و ورشکست شوم. والدینم که در دوران رکود اقتصادی بزرگ زندگی کرده بودند، همیشه نگران پول بودند. این ترس در دوران بیست سالگی من تشدید شد و من در معرض ورشکستگی قرارگرفتم. با اینکه می‌توانستم منبع هراس خود را شناسایی و رفع کنم، اما همچنان تأثیر زیادی بر من داشت. حتی وقتی برای تمام نیازهایم به اندازه کافی پول داشتم، این ترس همیشه در من بود.

سؤالات اساسی بپرسید

جواب من به اولین سوال اساسی که «این ترس به چه طریقی مرا در زندگی عقب نگه داشته است؟» این بود که تحت تأثیر این ترس، به قدری مضطرب می‌شوم که نمی‌توانم ریسک کنم و به کسب درآمد برسم. در حوزه کار و اشتغال هم به شدت محافظه‌کار شده بودم. من امنیت‌خاطر را به فرصت‌های مناسب ترجیح می‌دادم.

پاسخم به سؤال دوم، «این ترس چه کمکی به من می‌کند؟»

این بود که برای فرار از ترس فقر، بیش از دیگران کار و تلاش می‌کردم. انگیزه بیشتری داشتم و مصمم‌تر بودم. زمان بیشتری را صرف کسب دانش و اطلاعات به طرق مختلف و همچنین سرمایه‌گذاری می‌کردم. ترس از فقر مرا به سوی استقلال مالی سوق می‌داد.

وقتی به سؤال سوم جواب دادم: «از رها کردن این ترس، چه سودی می‌برم؟» به این نتیجه رسیدم که می‌توانم ریسک بیشتری کنم. در پیگیری اهداف مالی مصمم‌تر شوم. می‌توانم حرفه خود را آغاز کنم. از تنش و نگرانی بیرون می‌آیم و دیگر نگران قیمت‌ها نمی‌شوم.

با تحلیل منطقی بزرگترین ترسم در زندگی، توانستم فرایند رها شدن از آن را آغاز کنم. توانستم (طبق گفته آنتونی رابینز) «ترس را به قدرت تبدیل کنم»؛ پس شما هم می‌توانید.

ویژگی شجاعت را تمرین کنید

می‌توانید فرایند ایجاد شجاعت و رها شدن از ترس را با اتخاذ اقداماتی که با ویژگی شجاعت همخوانی دارد و بر اعتماد به نفس می‌افزاید، شروع کنید. هرچه را بارها و بارها تکرار کنید به یک عادت

و خصلت تبدیل می‌شود.

اولین و مهمترین شجاعت برای رسیدن به موفقیت در کارهای این دنیا، شروع کردن و گام برداشتن با ایمان راسخ در راستای دستیابی به هدف است. باید خواهان خروج از منطقه امن خود باشید و کاری انجام دهید. این شجاعت، انجام کاری جدید بدون هیچ تضمینی برای موفقیت است.

رابرت رانستات[1]، استاد کالج بابسون، طی یک بررسی روی دانشجویان رشته مدیریت بازرگانی تصمیم گرفت بداند که آن‌ها در دوران بعد از دانشگاه چگونه زندگی خواهند کرد. او با شگفتی به این نتیجه رسید که کمتر از ۱۰ درصد فارغ‌التحصیلان برای خود کار می‌کنند و به موفقیت رسیده‌اند. سایرین برای شرکت‌های دیگر کار کرده و با این حال امید داشتند که روزی برای خود کار کنند. چه تفاوتی بین آنها بود؟

او تنها توانست یک ویژگی بیابد که کارفرمایان موفق از آن برخوردار بودند: تمایل آن‌ها به شروع کار برای خود به جای انتظار کشیدن. رانستات این ویژگی را «اصل مسیر» نامید. وی دریافت که وقتی این افراد کار خود را آغاز کردند، درهایی به رویشان باز شد که اگر حرکتی نمی‌کردند، هرگز با این فرصت‌ها مواجه نمی‌شدند.

مشخص شد فارغ‌التحصیلان برنامه کارفرمایی که با دانش خود کاری نکرده بودند، هنوز منتظرند شرایط فراهم شود تا کارشان را آغاز کنند. آن‌ها تمایل نداشتند خودشان کاری را آغاز کنند مگر این‌که بتوانند تضمین کنند به موفقیت خواهند رسید.

1. Robert Ronstadt

آینده متعلق به کسی است که ریسک کند

آینده متعلق به افراد ریسک‌پذیر است نه کسانی که گوشه‌ای امن و راحت را ترجیح می‌دهند. هرچه بیشتر خواستار امنیت باشید، کمتر به آن می‌رسید. اما هرچه بیشتر دنبال فرصت‌های مناسب بروید، احتمال بیشتری دارد که به امنیت مطلوب نیز دست یابید.

هرگاه احساس ترس یا اضطراب داشتید و نیازمند شجاعت بیشتر شدید، به اهدافتان توجه کنید. اهداف خود را واقعیت تصور کنید. تصور کنید که همان فردی هستید که می‌خواهید باشید و از زندگی آن‌طور که می‌خواهید لذت ببرید.

ضمیر خودآگاه شما تنها می‌تواند به یک موضوع فکر کند و آن فکر میل و آرزو و یا فکر ترس است. وقتی تصمیم می‌گیرید پیوسته به اهداف خود فکر کرده و راجع به آن‌ها حرف بزنید، ترس‌هایتان را به حداقل می‌رسانید. وقتی به این موضوع تمرکز می‌کنید که چطور می‌توانید به اهدافتان برسید، اعتماد، اطمینان و شجاعتتان بیشتر می‌شود. بدین طریق کنترل کامل احساسات و آینده خود را بدست می‌گیرید.

قانون تمرکز می‌گوید: «به هرچه فکر و تمرکز کنید، در زندگیتان بزرگتر و پررنگتر می‌شود.» هرچه بیشتر به اهداف خود فکر کنید، بیشتر به آن‌ها می‌رسید.

رشد شجاعت

غلبه بر ترس و توسعه شجاعت، ملزومات داشتن زندگی شاد و موفق هستند. وقتی متعهد می‌شوید ویژگی شجاعت را در خود پرورش دهید، نهایتاً به جایی می‌رسید که دیگر ترس‌هایتان کنترلی بر

شما نداشته و دیگر در تصمیم‌گیری‌هایتان دخیل نخواهند بود.

بدین ترتیب اهداف بزرگی را برای خود در نظر می‌گیرید و با اطمینان می‌دانید که می‌توانید به آن‌ها دست یابید. با آرامش و اطمینان‌خاطر، توانایی مواجهه با هر موقعیتی را دارید. توقف‌ناپذیر می‌شود.

* * * * *

فصل دوازدهم

تا موفقیت مداومت به خرج دهید

«تصمیم بگیرید که یکی از بهترین‌ها شوید. اگر در حوزه کاری خود در ردیف بهترین‌ها قرار گیرید، پول کافی نیز بدست خواهید آورد.»
دان جی میچل(۱)

مهمترین ویژگی موفقیت، نظم و انضباط شخصی است. نظم و انضباط شخصی به این معناست که باتوجه به خصوصیات و توانمندی‌های خود کاری را که باید بکنید، در زمان مقرر انجام دهید. چه این کار را دوست داشته باشید و چه نداشته باشید.

باید بتوانید پس از تصمیم‌گیری آن‌چه را که می‌خواهید دنبال کنید. باید بهای موفقیت را بپردازید. بارها و بارها این‌کار را بکنید تا سرانجام به هدف برسید. نظم و انضباط در هر مرحله از سفر شما ضروری است.

---

1. Don G.Mitchell سخنران و نویسنده

برای تعیین هدف در ابتدا به نظم و ترتیب نیاز دارید. برای برنامه‌ریزی جهت تحقق هدف نیز به نظم و ترتیب شخصی احتیاج است. همچنین برای این‌که هر روزتان را برنامه‌ریزی کنید، اولویت‌ها را مد نظر قرار دهید و روی مهمترین کارهایتان تمرکز کنید و کار را به اتمام برسانید، باید نظم و ترتیب داشته باشید.

باید نظم و ترتیب داشته باشید تا بتوانید همواره روی خودتان سرمایه‌گذاری کنید و شخصیت و حرفه خود را بهبود بخشید و آن‌چه راکه باید، یاد بگیرید تا به اهدافی برسید که دستیابی به آن‌ها برایتان امکان‌پذیر است. به نظم احتیاج دارید تا ارضا شدن فوری را به تعویق بیاندازید. باید پولتان را پس‌انداز و سرمایه‌گذاری کنید تا در تمام طول عمر استقلال مالی داشته باشید. برای حفظ و رسیدن به اهداف و رویاهایتان بدون هیچ ترس و نگرانی، باید نظم و ترتیب داشته باشید. برای داشتن واکنشی مثبت علیه مشکلات و شکست‌ها به نظم نیاز دارید نه عصبانیت و افسردگی.

مداومت، نظم شخصی در عمل است

شاید بزرگترین نمود نظم و ترتیب شخصی، مداومت داشتن در شرایطی است که با مشکلی روبرو میشویم. مداومت، نظم و ترتیب شخصی در عمل است. مداومت، معیار مهمی در شخصیت فرد و توانایی او برای دستیابی به موفقیت به حساب می‌آید.

اگر هر مرتبه که با مشکلات و ناملایماتی روبرو می‌شوید، مداومت به خرج دهید، این عادت را در خود پرورش داده و این‌گونه افتخار، قدرت و عزت‌نفس و شخصیت خود را ارتقا می‌دهید. قویتر،

و مصمم‌تر شده و از نظم و ترتیب بیشتری برخوردار خواهید شد. در خود ویژگی آهنین موفقیت را ایجاد کرده و این ویژگی شما را به جلو حرکت داده و کمک می‌کند از موانع موجود بر سر راهتان عبور کنید.

حماسه‌های موفقیت‌های بزرگ زنان و مردان در طول تاریخ، داستان پیروزی مداومت کردن است. تمام افراد موفق برای رسیدن به هدف خود با مشکلات متعددی مواجهه بوده‌اند که با مداومت و پشتکار توانسته‌اند آن‌ها را پشت سر بگذارند.

مداومت، نشان موفقیت است

تجار موفق از اراده و مداومت بسیاری برخوردارند و هر فردی که می‌خواهد در کارش به موفقیت برسد، باید توان غلبه بر ناملایمات را حتی اگر سال‌ها طول بکشد، داشته باشد تا بتواند به موفقیت برسد.

در سال ۱۸۹۰ امریکا با رکود بزرگی مواجه شد. شرکت‌ها یکی پس از دیگری ورشکست و کارکنان دسته دسته از کار بیکار شدند. یکی از تاجران نیز هتلش را از دست داد و تنها چیزی که برایش باقی ماند اندکی پول و وقت فراوان بود. وی تصمیم گرفت کتابی بنویسد و به مردم انگیزه بدهد که حتی در دشواری‌ها نیز به تلاش خود ادامه دهند.

اسم او اوریسون سوئت ماردن[1] بود. او اتاق کوچکی روی یک اصطبل اجاره کرد و به مدت یک‌سال شبانه روز به نوشتن مشغول شد. کتاب او با عنوان حرکت به جلو به صدها نفری اشاره داشت که علیرغم تمام ناملایمات، به تلاش خود ادامه داده تا به موفقیت

1. Orison Swett Marden

رسیدند.

سرانجام کار کتاب به اتمام رسید. صبح روز بعد، صفحه آخر کتاب را نوشت و خسته و گرسنه به رستورانی رفت تا غذا بخورد. وقتی غذا می‌خورد، اصطبل آتش گرفت و اتاق او هم به کلی سوخت و کتاب نیز به خاکستر تبدیل شد. ۵۵۰۰ صفحه دست‌نویس او ناگهان از بین رفت.

هرگز تسلیم نشوید

او ابتدا به شدت دچار یاس و ناامیدی شد اما بعد فکر کرد که کتابش درباره مداومت و پشتکار بوده است. پس بار دیگر قلم به دست گرفت و نوشتن را شروع کرد. یک سال دیگر را نیز صرف نوشتن کتاب کرد. حاضر نشد تسلیم شود.

وقتی کتاب تکمیل شد، آن را به ناشرهای مختلف داد اما در سال سوم بحران اقتصادی، کسی به کتاب‌های الهام‌بخش اعتقادی نداشت. اوریسون رد شدن کتاب را پذیرفت و منتظر ماند تا شرایط بهتر شود. سپس به شیکاگو رفت و شغل دیگری پیدا کرد.

یکی روز موضوع کتاب را با یکی از دوستانش در میان گذاشت. دوستش ناشری را می‌شناخت. ناشر کتاب را خواند و بسیار هیجان‌زده شد. او به این نتیجه رسید که این کتاب دقیقاً همان چیزی است که مردم به آن احتیاج دارند. کتاب حرکت به جلو منتشر شد و در ردیف پرفروشترین کتاب‌های آن زمان قرار گرفت. این کتاب منبع الهامی برای هزاران نفر بود.

بسیاری از بازرگانان و سیاستمداران معتقدند این کتاب، امریکا را به قرن بیستم رساند و تأثیر فراوانی بر افکار مردم داشت. اشخاصی

مانند هنری فورد، توماس ادیسون، هاروی فایرستون و جی پی مورگان از این کتاب بهره‌های زیادی گرفتند.

پیوسته به حرکت خود ادامه دهید

اوریسون سوئت ماردن در کتاب خود می‌نویسد: «دو چیز لازمه موفقیت است. یکی دست به کار شدن و دیگری ادامه دادن.» او در کتابش نوشته است: «برای کسی که به قدرتش واقف باشد، شکستی در کار نیست. برای کسی که تلاش می‌کند، شکست بی‌معناست. برای مردمی که در پی هر بار زمین خوردن برمی‌خیزند، شکست مفهومی ندارد. آدم موفق کسی است که وقتی همه دست از تلاش برمی‌دارند، او به تلاش خود ادامه می‌دهد.»

مداومت بزرگترین سرمایه شماست

بزرگترین سرمایه شما توانایی‌تان در ادامه دادن به کار است وقتی سایرین دست از کار برمی‌دارند. بی سی فوربز[1]، موسس مجله فوربز که در بدترین روزهای رکود اقتصادی مجله خود را به یک نشریه معتبر و بزرگ تبدیل کرد، می‌نویسد: «تاریخ نشان داده است که بیشتر افراد موفق پیش از رسیدن به موفقیت، با موانع زیادی روبرو بوده‌اند. آن‌ها پیروز شدند زیرا از شکست‌هایشان مأیوس نشدند.»

جان راکفلر[2] که زمانی یکی از ثروتمندان خود ساخته بود، می‌نویسد: «گمان نمی‌کنم چیزی به اندازه مداومت در موفقیت انسان نقش داشته باشد.»

کنراد هیلتون[3] که کارش را با یک رویا در ذهنش و هتلی کوچک

1. B.C.Forbes
2. John D.Rockfeller
3. Conrad Hilton

در لابک تگزاس آغاز کرد و بعدها بزرگترین شرکت هتلداری دنیا را تأسیس کرد، می‌گوید: «به نظر می‌رسد که موفقیت با عملکرد در ارتباط است. مردان موفق به حرکت خود ادامه می‌دهند. ممکن است اشتباه کنند، اما دست از تلاش برنمی‌دارند.»

ناامیدی اجتناب‌ناپذیر است

انسان‌های باهوشی که برای رسیدن به علایق خود تلاش می‌کنند، به هر اقدامی دست می‌زنند تا مشکلات موجود در زندگی روزمره خود را به حداقل برسانند. با این حال، حتی در بهترین شرایط، مشکلات و ناامیدی‌ها وجود دارند که امری طبیعی است. می‌گویند تنها چیزهایی که اجتناب‌ناپذیرند، مرگ و پرداخت مالیات است! اما متخصصان معتقدند مأیوس شدن نیز واقعاً اجتناب‌ناپذیر است.

مهم نیست چقدر در ساماندهی خود و فعالیت‌هایتان خوب عمل کرده باشید، به هر حال با ناامیدی، شکست و موانعی روبرو می‌شوید. هرچه اهدافتان مهمتر و چالش‌انگیزتر باشد، احتمال مواجه شدن با مشکلات و ناامیدی نیز بیشتر می‌شود.

در این‌جا تضادی وجود دارد: نمی‌توانید رشد کرده و به پتانسیل‌های خود برسید مگر این‌که با مشکلات روبرو شده و آن‌ها را به‌خوبی حل کرده و درس‌هایی از آن‌ها بیاموزید. بیشتر درس‌های بزرگ زندگی در نتیجه شکست و ناکامی بدست می‌آیند. بنابراین مشکلات به صورت غیرمنتظره و ناخواسته و علیرغم تلاش‌های شما روی می‌دهند. اما بدون وجود مشکلات نمی‌توانید رشد کنید و به اهداف بزرگ خود دست یابید.

مشکلات ما را امتحان می‌کنند

در طول تاریخ، متفکران بزرگ به این تضاد پرداخته‌اند و نتیجه گرفته‌اند که مشکلات معیار و محکی هستند که برای رسیدن به هر چیز ارزشمندی در زندگی باید ابتدا آن‌ها را پشت سر بگذارید. هرودوت، فیلسوف بزرگی یونانی می‌گوید «مشکلات ویژگی‌های انسان را به نمایش می‌گذارند که اگر وجود نداشتند، هرگز به نمایش گذاشته نمی‌شدند.» بهترین ویژگی‌های شما از جمله قدرت، شجاعت، منش و مقاومت زمانی به وجود می‌آیند که با بزرگترین چالش‌های زندگی‌تان روبرو هستید و به صورت مثبت و سازنده به - آن‌ها واکنش نشان می‌دهید.

همه ما در هر مرحله‌ای از زندگی با مشکلاتی مواجه می‌شویم. تفاوت بین افراد موفق و سایر مردم صرفاً این است که گروه اول از مشکلات برای قویتر شدن استفاده می‌کنند اما گروه دوم اجازه می‌دهند مشکلات و ناملایمات آن‌ها را مأیوس و ناامید کند.

موفقیت همیشه در یک قدمی شکست است

بزرگترین موفقیت‌ها همیشه پس از بزرگترین شکست‌ها و زمانی حاصل می‌شوند که می‌خواهید دست از کار بردارید. افراد موفق تاریخ همواره پس از بزرگترین ناکامی‌هایشان و در نتیجه مداومت و مقابله با ناامیدی به موفقیت رسیده‌اند. مداومت که اغلب آزمون مقاومت ایستادگی تلقی می‌شود، برای هر موفقیتی الزامی است.

اچ راس پرو[1] که با ۱۰۰۰ دلار شروع کرد و به ثروتی بالغ بر ۳ میلیارد دلار رسید، می‌گوید: «اغلب مردم وقتی قدمی با موفقیت

1. H Ross Perot.

فاصله دارند، دست ازکار می‌کشند. در آخر خط بازی را رها می‌کنند و در آخرین لحظه تسلیم می‌شوند.»

قدرت مقاومت و دوام آوردن علیرغم تمام ناامیدی‌ها و شکست‌ها، ویژگی افراد موفق است. مداومت توانایی مقابله با مشکلات و تسلیم نشدن است. شعری از یک شاعر گمنام خوانده‌ام که معتقدم هرکسی باید آن را خوانده و حفظ کند و در زمان ناامیدی به آن عمل کند. اسم شعر «تسلیم نشو» است.

تسلیم نشو

وقتی مشکلی روی می‌دهد، اتفاقی که گهگاه می‌افتد
وقتی جاده سربالایی است
وقتی پول اندک و بدهی زیاد است
وقتی می‌خواهی لبخند بزنی اما مجبوری آه بکشی
وقتی تحت فشار شرایطی
نفسی تازه کن اما تسلیم نشو.
زندگی پر از فراز و نشیب است
همه می‌دانیم و لمسش می‌کنیم.
بارها شکست می‌خوریم
و زمانی که باید تلاش کنیم، دست از کار می‌کشیم.
تسلیم نشو اگر پیشرفت کُند است
موفقیت شاید در یک قدمی است
در برابر شدیدترین ضربات، به نبرد ادامه بده
در بدترین شرایط است که نباید تسلیم شوی.

* * * * *

نتیجه‌گیری

موفقیت تصادفی نیست

«صبر نکنید. هرگز زمان مناسب نخواهد آمد. از همین جایی که هستید، شروع کنید. با هر ابزاری که دارید، کار کنید. وقتی ادامه بدهید، ابزارهای بهتری خواهید یافت.»

ناپلئون هیل

می‌گویند: «عقل، ضروری است؛ بنابراین عاقل باشید و سعی کنید همه‌چیز را درک نمایید.» طی سال‌ها، کسب درایت و خرد، مهمترین خواسته بشر تلقی شده است. مردان و زنانی که آن‌ها را تحسین می‌کنیم، افرادی هستند که در جریان زندگی خود، به درایت و فراست رسیده‌اند.

در زندگی روزمره، به دنبال افرادی هستیم که از درایت برخوردار باشند و طبق تجربیاتشان ما را راهنمایی کنند و در مشکلات کمکمان باشند تا زودتر به هدفمان برسیم.

ارسطو می‌نویسد: «خرد، معیاری از تجربه و تفکر است.» برای

افزایش درایت خود، ابتدا باید تجربه داشته باشید و سپس به تجربیاتتان فکر کنید و ایده‌ها، بینش و دانشی را از دل آن‌ها بیرون بکشید.

فردی که خواهید شد

بیشتر افراد در رویای ثروت و رسیدن به استقلال مالی هستند. تقریباً همه دوست دارند میلیونر شوند. و این رویا زمانی دست‌یافتنی است که برای رسیدن به آن، تلاش کافی داشته باشید.

اما مهمترین نکته در رسیدن به این هدف این است که باید به فردی تبدیل شوید که قبلاً نبوده‌اید. باید توانایی‌ها و ویژگی‌هایی که هرگز نداشته‌اید در خود ایجاد کنید. باید مهارت‌هایی را بیاموزید که قبلاً با آن‌ها آشنایی نداشته‌اید. برای رسیدن به موفقیت‌های بزرگ، باید انسان بزرگی باشید. برای موفق شدن باید موفقیت را تعریف کرده و به فردی تبدیل شوید که در قلب و ذهنش موفق است.

منش همه چیز است

وقتی با افرادی صحبت می‌کنیم که تحسینشان می‌نماییم، وقتی چیزی درباره‌شان می‌شنویم، به ندرت به مسائل مادی توجه داریم. این افراد کسانی هستند که در نتیجه تجربیات و کارها و منش و شخصیتی که داشته‌اند، استثنایی شده‌اند.

هدف بزرگ شما در زندگی رسیدن به حداکثر توانایی‌هاست که در اختیار دارید. هدفتان این است که انسانی استثنایی شوید و به منش و صلاحیت و خرد فوق‌العاده‌ای دست یابید. مسئولیت شما در قبال خودتان این است که در زندگی کارهای عالی بکنید و تفاوتی در دنیا

ایجاد کنید. این راز موفقیت است.

موفقیت حقیقی در هر زمینه‌ای نتیجه صدها و شاید هزاران کار کوچک و بزرگ است که انجام داده و یا نمی‌دهید. اوگ ماندینو[1] زمانی به من گفت: «راز مهم موفقیت این است که رازی درکار نیست. موفقیت حاصل دیدگاه‌ها و اصولی است که بارها و بارها کشف شده‌اند.»

سه کار مهم برای رسیدن به موفقیت باید انجام دهید:

۱. دقیقاً مشخص کنید که چه می‌خواهید و بعد برای رسیدن به خواسته خود برنامه‌ریزی کنید. در خصوص مقصدتان تصمیم بگیرید.

۲. اقدامی کنید. به سوی هدف حرکت کنید. ایمان داشته باشید. گام اول را بدون هیچ تضمینی برای موفقیت بردارید. سفرتان را آغاز کنید.

۳. پیوسته آماده اصلاح مسیر خود در هر ساعت و هر روز باشید تا به مقصد برسید. همیشه منتظر بروز مشکلات، شکست‌ها، بحران‌ها و ناملایمات اجتناب‌ناپذیر باشید. از آن جایی که نمی‌توانید از آن‌ها دوری کنید، باید واکنشی مؤثر در برابرشان داشته باشید.

همین حالا تصمیم بگیرید که هدفتان چیست، سفر را شروع کرده و مسیر را اصلاح کنید تا به آن‌چه می‌خواهید برسید.

* * * * *

---

1. Og Mandino نویسنده و روزنامه‌نگار

کتابسرای بیان تقدیم می‌کند:

۱ـ قدرت زمان (برایان تریسی)

۲ـ قدرت جذبه (برایان تریسی)

۳ـ قدرت بیان (برایان تریسی)

۴ـ مدیریت بحران (برایان تریسی)

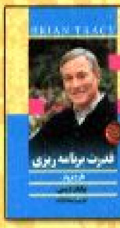
۵ـ فرهنگ مصوّر گیاهان دارویی

۶ـ راهنمای حل جدول

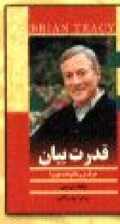
۷ـ گلستان لطیفه

۸ـ بوستان لطیفه

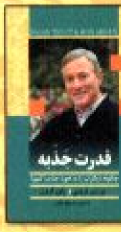
۹ـ نام‌های زیبا



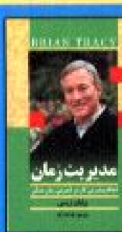
راندا برن در کتاب راز، درباره تأثیرات قدرتمند تجسم م… صحبت می کند امّا بسیاری از مردم دریافته اند که هرچند فکرکردن به خواسته هایشان شروع خوبی محسوب می شود، امّا کافی نیست. برایان تریسی در قدرت برنامه ریزی راههای واقعی رسیدن به موفقیت را معرفی می کند



خوب صحبت کردن به شما کمک می‌کند مورد احترام دیگران قرار بگیرید و از نظر دیگران ارزش بیشتری داشته باشید. در معاملات موفق شوید و مورد توجه افراد تأثیر گذاری قرار بگیرید که می توانند دریچه های مهمی برای زندگی و حرفه شما باز کنند.



برای رسیدن به قله باید از قدرت جذبه برخوردار بود. جذبه همه چیز است و هیچ چیز نیست. تلاش و پشتکار، ظاهر، نحوه راه رفتن، تناسب اندام، صدا و آرامش در رفتار و حرکات، خوش قیافه یا زیبا بودن اصلاً لازم نیست، تنها چیزی که نیاز دارید جذبه است.



برایان تریسی می داند درباره مدیریت زمان، اولویت های آن و نیز زندگی چه بگوید. اگر به گفته های او در این کتاب عمل کنید، افزایش درآمد و ارتقای کیفیت زندگی شما به طور شگفت انگیزی تضمین خواهد شد.



برایان تریسی کارشناس موفقیت در کتابی قابل فهم، مختصر و مفید انگیزه، راه کارها و اعتماد به نفس کافی برای شکستن شاخ مشکلات سختِ پیش بینی نشده و حل سریع، قاطع و کامل آنها را در اختیار شما قرار می دهد

ISBN 978-600-5454-00-0

کتابسرای بیان
تهران- میدان انقلاب
خیابان شهدای ژاندارمری
مجتمع کوثر،طبقه همکف پلاک ۱۵
تلفن: ۵-۶۶۹۷۳۴۵۴